LES PME ET L'EXPORTATION

LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DANS LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS

Direction générale des douanes et droits indirects
Département des statistiques et des études économiques

En 2007, le nombre d'opérateurs du commerce extérieur[1] a légèrement diminué tant à l'importation qu'à l'exportation. Le nombre d'exportateurs a notamment décru de 0,9 % et s'élève à 98 100 entreprises. Parmi ces dernières, 94 % comportent moins de 250 salariés mais ne représentent que 43 % des ventes. Au sein de ce sous-ensemble, les PME dites indépendantes[2], bien que très majoritaires, réalisent une faible proportion des ventes relativement aux PME filiales de groupe. Leurs performances à l'exportation sont toutefois plus homogènes d'un pays à l'autre.

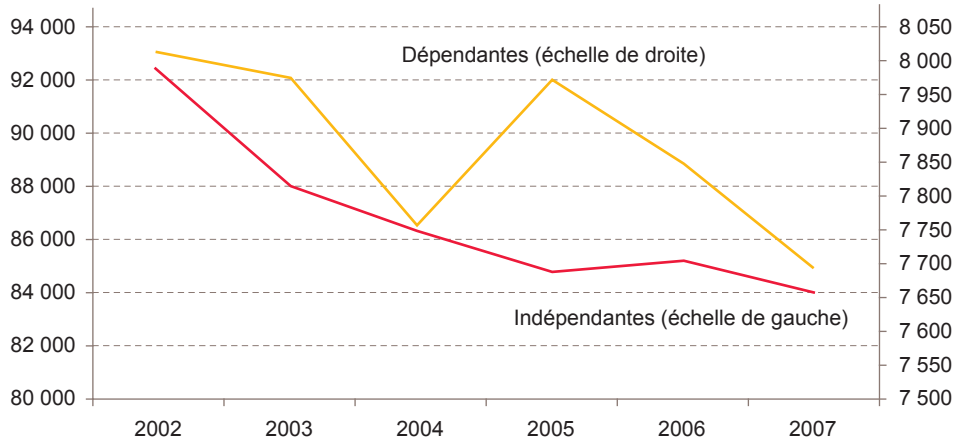
Le nombre d'entreprises de moins de 250 salariés baisse légèrement en 2007

Le nombre d'entreprises de moins de 250 salariés décroît de 1,1 % en 2007. Cette baisse affecte tant le nombre de PME indépendantes que dépendantes (respectivement -1,0 % et -1,7 %). Cette diminution des effectifs des exportateurs indépendants est néanmoins modérée par rapport à la forte baisse enregistrée entre 2002 et 2005.

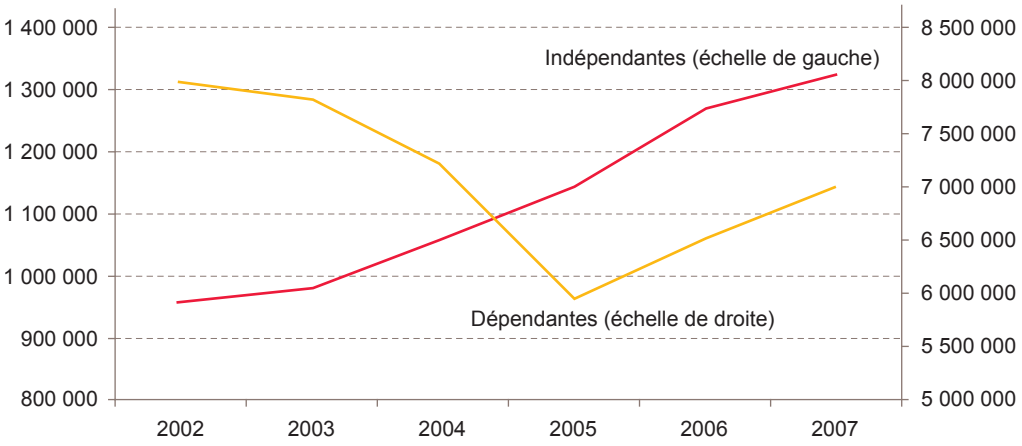
	Nombre d'entreprises		Montants échangés (en millions d'euros)	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations
Grandes entreprises	3 151	3 586	218 698	219 287
Entreprises de moins de 250 salariés	91 991	99 278	169 217	215 851
Dont indépendantes	*84 277*	*90 671*	*115 018*	*161 679*
Taille non renseignée	2 971	2 995	8 698	3 271
Total	**98 113**	**105 859**	**396 613**	**438 409**

1. Voir encadré méthodologique.
2. Voir encadré méthodologique.

NOMBRE D'ENTREPRISES DE MOINS DE 250 SALARIÉS



VENTES MOYENNES RÉALISÉES PAR LES ENTREPRISES DE MOINS DE 250 SALARIÉS (EN EUROS)



Les ventes à l'étranger progressant à un rythme soutenu, les montants moyens des ventes des PME croissent rapidement, tant pour les indépendantes que pour celles dépendant d'un groupe. Ces dernières réalisent néanmoins des ventes moyennes plus de cinq fois supérieures à celles des PME indépendantes.

Un tissu d'entreprises en renouvellement rapide, principalement pour les PME indépendantes

L'ensemble des PME indépendantes ayant une activité à l'exportation est variable d'une année sur l'autre. En effet, le taux de rotation de ces entreprises est très important puisque chaque année, plus de 30 % de nouvelles entreprises arrivent sur le marché (elles n'effectuaient pas d'exportation l'année précédente). Une proportion équivalente disparaît chaque année. Ces taux d'entrée et de sortie sont moindres pour les PME liées à un groupe, surtout sur la période récente. Elles sont moins volatiles puisqu'on en retrouve environ 80 % d'une année sur l'autre. De plus, les taux d'entrée et de sortie diminuent sensiblement à partir de 2006 pour les filiales de groupe alors qu'il est constant pour les indépendantes.

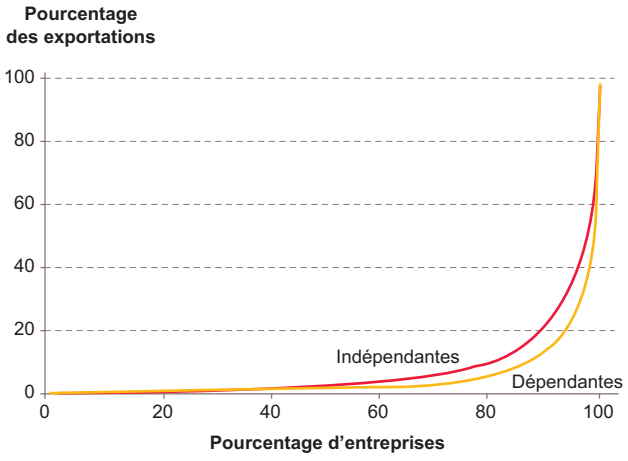
PART DES NOUVEAUX EXPORTATEURS ET TAUX DE DÉPART DES EXPORTATEURS DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE

Année		Entrants		Sortants		Nombre d'entreprises	
		Indépendantes	Dépendantes	Indépendantes	Dépendantes	Indépendantes	Dépendantes
2003	Nombre	28 010	2 525	32 497	2 644	87 837	7 568
	%	*32 %*	*22 %*	*35 %*	*23 %*		
2004	Nombre	28 314	2 444	29 954	2 673	86 197	7 762
	%	*33 %*	*22 %*	*34 %*	*24 %*		
2005	Nombre	27 785	2 587	29 166	2 423	84 816	7 962
	%	*33 %*	*23 %*	*34 %*	*22 %*		
2006	Nombre	27 387	1 619	27 058	1 724	85 145	7 847
	%	*32 %*	*15 %*	*32 %*	*22 %*		
2007	Nombre	26 002	1 561	26 870	1 793	84 277	7 714
	%	*31 %*	*20 %*	*32 %*	*23 %*		

Lecture : 26 870 PME indépendantes qui avaient exporté en 2006 ne le font plus en 2007. 26 002 nouvelles PME indépendantes effectuent des exportations en 2007.

Des échanges très concentrés

Les exportations des entreprises de moins de 250 salariés sont le fait d'un nombre restreint d'entreprises. Tant pour les PME indépendantes que pour les filiales de groupe, les échanges sont très concentrés ; en effet les 20 % plus gros exportateurs réalisent plus de 90 % des ventes des PME liées à un groupe et plus de 95 % des exportations des PME indépendantes.



Les PME liées à un groupe sont de taille supérieure aux indépendantes

Les PME indépendantes sont, dans leur grande majorité, des très petites entreprises : près de 80 % d'entre elles ont moins de 20 salariés, tandis que 75 % des PME liées à un groupe ont plus de 20 salariés. De fait, en 2007, les PME indépendantes ont près de 19 salariés en moyenne, contre 72 pour les filiales de groupe.

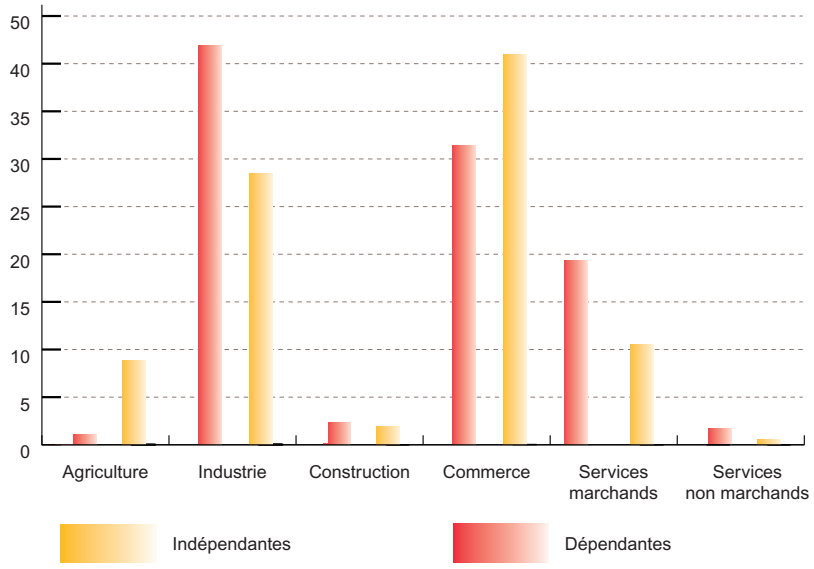
RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LE NOMBRE DE SALARIÉS ET LEUR DÉPENDANCE À UN GROUPE

Nombre d'opérateurs	Moins de 20 salariés	De 20 à 249 salariés
Dépendantes	2 063	5 651
Indépendantes	66 906	17 371
Ensemble	**68 869**	**23 022**
Ventes moyennes (en euros)		
Dépendantes	6 509 090	7 214 687
Indépendantes	1 052 702	2 566 704
Ensemble	**1 215 914**	**3 707 602**

Le secteur du commerce regroupe plus de la moitié des PME indépendantes

L'industrie, le commerce et les services marchands sont les trois principaux secteurs d'activité des PME. Toutefois, si la majorité des PME liées à un groupe se trouvent dans l'industrie, c'est le commerce qui est prédominant pour les PME indépendantes. Ainsi 46,5 % des premières sont regroupées dans le secteur de l'industrie contre seulement 26,4 % des entreprises indépendantes. Au contraire, dans le secteur du commerce, on trouve la moitié des PME indépendantes et seulement un tiers des filiales. Les services marchands viennent en troisième position pour les deux types d'entreprises (19 % des entreprises indépendantes et 13,3 % des entreprises non indépendantes). Les trois derniers secteurs regroupent très peu de PME. Les structures des deux types de PME y sont semblables, à l'exception de l'agriculture qui contient 4,7 % des PME indépendantes et seulement 0,2 % de celles liées à un groupe.

PART DES ENTREPRISES INDÉPENDANTES ET DÉPENDANTES DANS LES DIFFÉRENTS SECTEURS D'ACTIVITÉ (EN %)

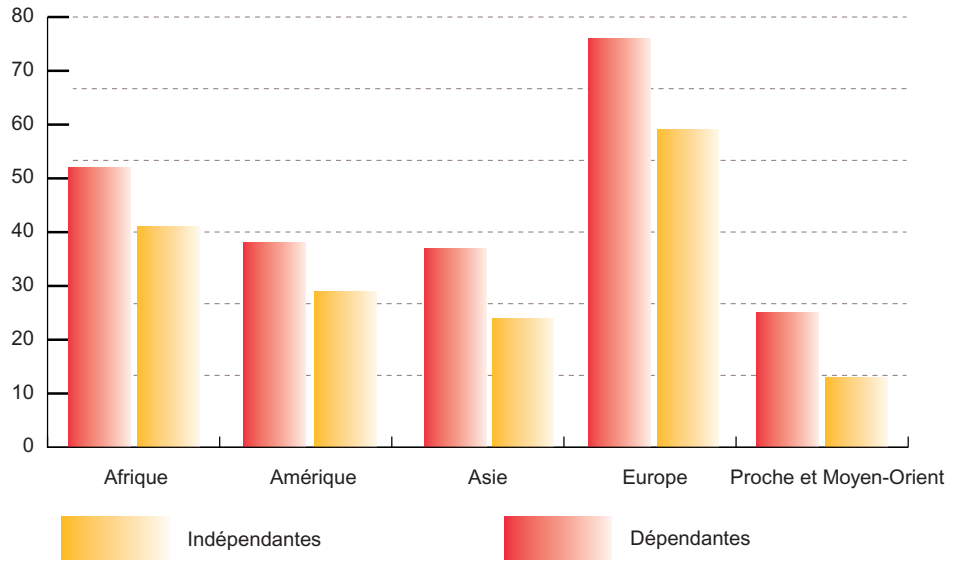


Lecture : 46,5 % des entreprises dépendantes sont dans le secteur de l'industrie alors qu'on y trouve seulement 26,4 % des entreprises indépendantes.

Forte polarisation des PME indépendantes sur l'Europe

Les PME indépendantes exportent en moyenne vers moins de cinq pays différents tandis que les filiales de groupe sont plus diversifiées et vendent à plus de dix pays. L'accès des PME aux marchés à l'exportation semble largement conditionné par la distance géographique. Leur activité est effectivement très centrée sur l'Europe puisque plus de la moitié d'entre elles exportent vers cette destination (60 % des indépendantes et 76 % des filiales de groupe). Leur présence est également importante en Afrique, mais moins marquée sur les marchés lointains (Amérique, Asie).

RÉPARTITION DES EXPORTATEURS PME PAR CONTINENT (EN %)



Lecture : 76 % des PME liées à un groupe exportent vers l'Europe. 13,3 % des PME indépendantes vendent des marchandises vers le Proche et Moyen-Orient.

En dynamique, la croissance des exportations des PME indépendantes sur la période 2002-2007 est essentiellement due à la progression des exportations vers les pays limitrophes, tout comme celle des PME liées à un groupe. Les PME indépendantes ont néanmoins su redéployer leurs ventes vers un plus grand nombre de pays, contrairement aux filiales dont les performances sont plus disparates (voir cartes de l'annexe).

Les marchandises exportées différencient peu les PME indépendantes et les filiales de groupe

La structure sectorielle des ventes des PME indépendantes et des PME attachées à des groupes est relativement similaire. Les exportations de biens intermédiaires sont nettement prédominantes (35 %), suivies de celles de biens d'équipement et de consommation (près de 20 %). Concernant l'importation, les PME dépendantes sont plus présentes pour les achats de biens intermédiaires qui en regroupent 42,2 % contre seulement 36,3 % des PME indépendantes. Ces dernières sont en revanche proportionnellement plus présentes dans les achats de biens de consommation et de biens d'équipement. Ces produits comptent chacun aux alentours de 20 % des PME indépendantes et seulement 15 % des filiales.

Encadré méthodologique : le comptage des opérateurs du commerce extérieur

Champ de l'étude

Seules les entreprises *redevables de l'information statistique* auprès des Douanes sont comptabilisées dans cette étude : il s'agit des entreprises ayant, sur une année civile :

– effectué avec un pays tiers (hors Union européenne) au moins une exportation (respectivement importation) d'une valeur supérieure à 1 000 euros ou d'une quantité supérieure à 1 000 kg,

ou,

– réalisé avec l'ensemble des pays de l' Union européenne des expéditions annuelles (respectivement introductions) supérieures à 150 000 euros (seuil d'exemption de déclaration statistique).

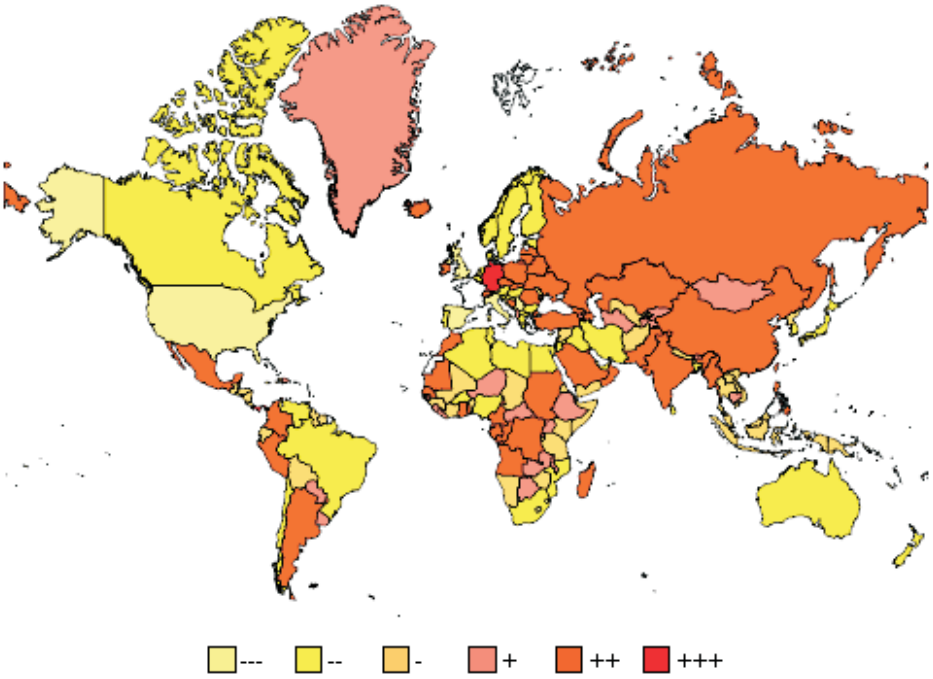
Le comptage des entreprises travaillant à l'international est sujet à des variations importantes compte tenu d'un fort turnover d'une année sur l'autre (entrées et sorties d'entreprises, caractère occasionnel des échanges).

Critère d'indépendance

S'agissant des PME, on considère qu'une entreprise de moins de 250 salariés est liée à un groupe lorsque celle-ci est détenue à plus de 25 % par un groupe de plus de 250 salariés.

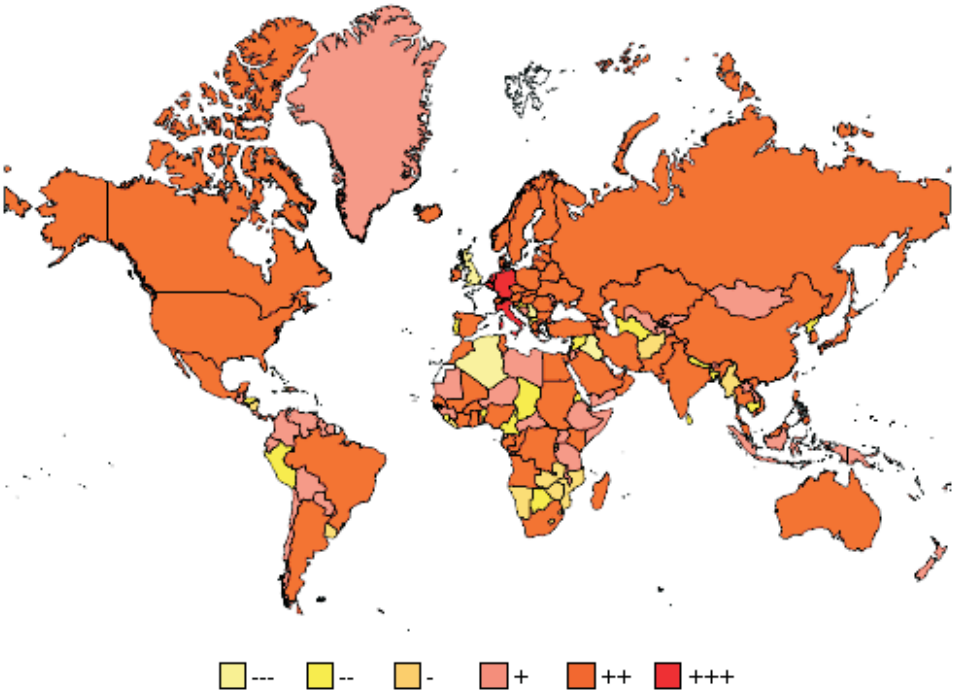
PME exportatrices : annexes

CONTRIBUTION[3] DES DIFFÉRENTS PAYS À LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS : PME LIÉES À UN GROUPE



3. La contribution est un indicateur permettant de tenir compte à la fois de la croissance des ventes vers le pays ainsi que du poids de ce pays dans les exportations françaises. Calculée sur la période 2002-2007.

CONTRIBUTION DES DIFFÉRENTS PAYS À LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS : PME INDÉPENDANTES



Lecture : les États-Unis contribuent très négativement à la croissance des exportations des filiales de groupe ; l'Allemagne contribue positivement à la croissance des exportations des PME indépendantes.

LES PME ET LEURS MARCHÉS

PLACE DES PME DANS LES MARCHÉS PUBLICS EN 2006 ET COMPARAISON 2006-2005

Observatoire économique de l'achat public

L'examen des données issues du recensement économique des marchés publics fourni par la base ARAMIS gérée par la DGCP et la DAJ, croisées avec les bases SIRENE et LIFI gérées par l'Insee (voir annexe 1 : concepts et méthodes), permet les constatations suivantes :

Les PME sont majoritaires en termes de nombre de marchés publics attribués mais non en termes de montant

En ne retenant que les deux premiers critères de la définition européenne des PME (nombre de salariés et chiffre d'affaires), la part des PME dans le total des marchés publics (État + collectivités locales) aurait atteint 74 % en nombre de marchés mais seulement 37 % en montant (voir tableau 1 en annexe).

Si l'on introduit le troisième critère (indépendance de l'entreprise vis-à-vis d'une autre entreprise ou d'un groupe), c'est-à-dire en écartant les « fausses PME » qui sont en fait des filiales, cette part des PME dans le total des marchés publics (État + collectivités locales) chute sensiblement, ne représentant plus que 64 % du nombre de marchés et 27 % du montant[1] (voir tableau 2 en annexe).

La prépondérance des PME en termes de nombre de marchés apparaît plus marquée pour les collectivités locales que pour l'État (65 % contre 52 %). En termes de montant, cette différence est encore plus marquée, la part des PME représentant 40 % pour les collectivités locales et seulement 12 % pour l'État.

Il faut néanmoins rester très prudent dans l'expression des pourcentages compte tenu de la nette baisse du nombre de marchés recensés entre 2005 et 2006 et de la présence de quelques marchés de l'État de montant très élevé qui perturbent la lisibilité des données :

1. Le champ analysé (État + collectivités locales) correspond à environ 168 000 marchés pour un montant global d'environ 57,4 milliards d'euros.

Tableau 1

VARIATION 2006/2005 DU NOMBRE ET DU MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ACHETEURS PUBLICS ET DE FOURNISSEURS

		PME		Non PME		Total PME + non PME	
			En %		En %		En %
État	En nombre	– 1 247	– 11 %	218	2 %	– 1 029	– 5 %
	En montant (euros)	– 38 300 741	– 1 %	9 890 533 548	74 %	9 852 232 807	60 %
Collectivités territoriales	En nombre	– 3 422	– 3 %	– 955	– 2 %	– 4 377	– 3 %
	En montant (euros)	927 947 411	8 %	905 116 616	5 %	1 833 064 027	6 %
Total	En nombre	– 4 669	– 4 %	– 737	– 1 %	– 5 406	– 3 %
	En montant (euros)	889 646 670	6 %	10 795 650 164	35 %	11 685 296 834	26 %

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE ; traitement des données : DGCP, DAJ, Insee, DGTPE.

Le choix de la procédure de passation des marchés semble sans conséquence pour les PME

Le tableau 2 montre que pour les deux grandes catégories d'acheteurs publics, l'essentiel des procédures se concentre sur deux modalités principales : l'appel d'offres ouvert (article 33) et les marchés à procédure adaptée (article 28) et à procédure allégée (article 30). Ainsi, alors que le **nombre de marchés** passés par l'État représente 12 % du total des marchés recensés de l'ensemble État – collectivités locales, 56 % de ce total correspondent à l'appel d'offres ouvert. Dans le cas des collectivités locales (88 % du total), cette même procédure en représente 57 %.

Tableau 2

STRUCTURE DES PROCÉDURES DES MARCHÉS PUBLICS PAR CATÉGORIE D'ACHETEUR SELON LE NOMBRE ET LE MONTANT DES MARCHÉS

En % du total des marchés publics recensés État + Collectivités locales en 2005		Nombre de marchés			Montant des marchés		
Intitulé des procédures	**Code procédure**	**État**	**Coll. loc.**	**Total nombre**	**État**	**Coll. loc.**	**Total montant**
Appel d'offres ouvert (art. 33)	**01**	6 %	51 %	57 %	16 %	38 %	55 %
Appel d'offres restreint (art. 33), dialogue compétitif (art. 36), marché de conception et marché à phases (art. 68)	**02**	1 %	1 %	2 %	3 %	2 %	5 %
Marchés à procédure adaptée (art. 28) et à procédure allégée (art. 30)	**03**	2 %	22 %	25 %	1 %	4 %	5 %
Négocié avec publicité préalable et mise en concurrence (art. 35 I)	**04**	1 %	9 %	10 %	1 %	5 %	7 %
Négocié sans publicité préalable, avec mise en concurrence (art. 35 II)	**05**	1 %	1 %	1 %	3 %	1 %	4 %
Négocié sans publicité préalable et sans mise en concurrence (art. 35 III)	**06**	0 %	3 %	4 %	20 %	4 %	24 %
Concours (art. 38), y compris concours de maîtrise d'œuvre (art. 74 II 3°)	**07**	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Mise en compétition limitée (art. 74 II 2°)	**08**	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Marchés de définition sans mise en compétition (art. 73-III, 74-III et IV)	**09**	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Total		**12 %**	**88 %**	**100 %**	**46 %**	**54 %**	**100 %**

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE ; traitement des données : DGCP, DAJ, Insee, DGTPE.

En ce qui concerne le **nombre de marchés**, les PME remportent globalement 52 % des marchés passés par l'État et 65 % des marchés passés par les collectivités locales. Dans aucun des différents modes de passation, – hormis peut-être dans le cas des procédures n° 5 (État) et n° 6 (cas de l'État et des collectivités locales) – qui correspondent aux marchés négociés sans publicité préalable, avec/sans mise en concurrence –, les PME ne semblent connaître de sous-représentation notable (voir tableau 3, en annexe, pour l'État et tableau 12, en annexe, pour les collectivités locales).

En ce qui concerne le **montant des marchés**, la position des PME n'est pas aussi favorable car leur poids correspond à seulement 12 % du montant des marchés passés par l'État et à 40 % du montant des marchés passés par les collectivités locales. On note une forte sous-représentation des PME dans le cas des procédures n° 6 (cas des collectivités locales) et n° 5 et 6 (cas de l'État). Par ailleurs, la position des PME n'est majoritaire que dans les procédures n° 7 et 8 (cas de l'État) ou dans les procédures 3, 4, 5, 7 et 8 (cas des collectivités locales) (voir en annexe tableau 21 pour l'État et tableau 30 pour les collectivités locales).

Les PME sont moins présentes sur les marchés de l'État les plus importants en termes de montant et d'une durée supérieure à un an

En nombre de marchés, les PME, très majoritaires sur les échéances les plus courtes, sont encore assez bien représentées sur les échéances plus longues. Ainsi, pour ce qui concerne **l'État**, le nombre de marchés d'une durée comprise entre un et deux ans attribués à des PME atteint encore 52 %. Ce pourcentage passe à 41 % pour les marchés d'une durée de deux à quatre ans et à 26 % pour les marchés d'une durée supérieure à quatre ans (voir tableau 4 en annexe et graphique 1).

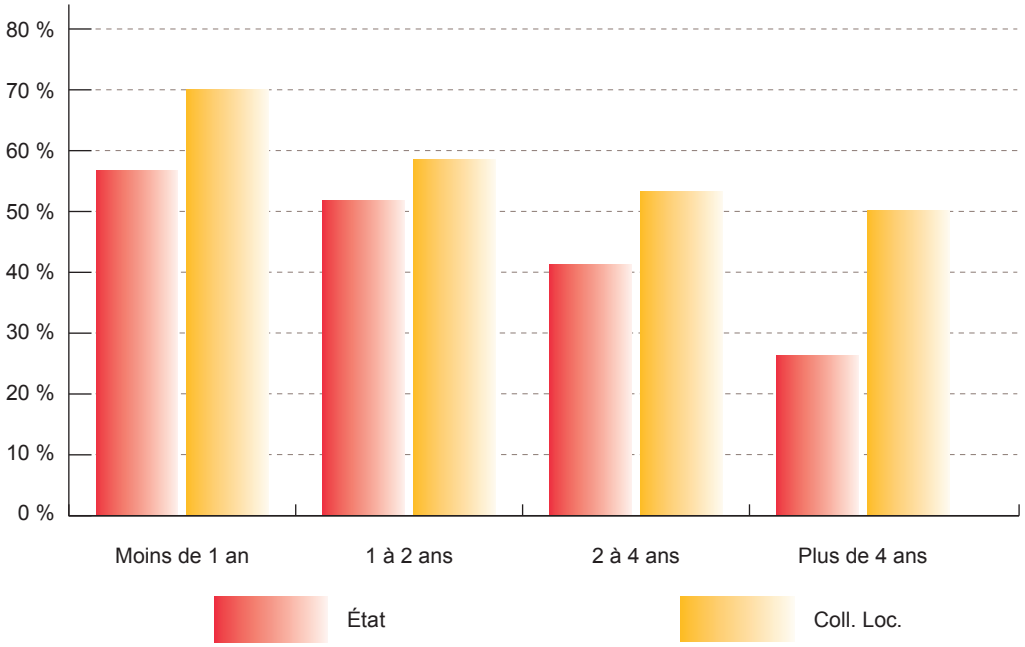
Pour ce qui concerne les **collectivités locales**, la situation est encore plus favorable. Le nombre de marchés d'une durée comprise entre un et deux ans attribués à des PME atteint encore 59 %. Ce pourcentage passe à 53 % pour les marchés d'une durée de deux à quatre ans et à 49 pour les marchés d'une durée supérieure à quatre ans (voir tableau 13 en annexe et graphique 1).

Toutefois, cet avantage des PME en termes de nombre de marchés, y compris pour les marchés à durée longue, disparaît si l'on raisonne en termes de montants des marchés. Ce fait est très marqué dans le cas des marchés de l'État. Ainsi, 17 % seulement de ses marchés d'une durée comprise entre un et deux ans sont attribués à des PME. Ce pourcentage remonte à 19 % pour ses marchés d'une durée de deux à quatre ans mais tombe à seulement 2 % pour ses marchés d'une durée supérieure à quatre ans (voir tableau 22 en annexe et graphique 2).

Dans le cas des collectivités locales, l'impact de la durée est moins sensible. Ainsi, 39 % des marchés des collectivités locales d'une durée comprise entre un et quatre ans sont attribués à des PME. Ce pourcentage atteint 31 % pour les marchés d'une durée supérieure à quatre ans (voir tableau 31 en annexe et graphique 2).

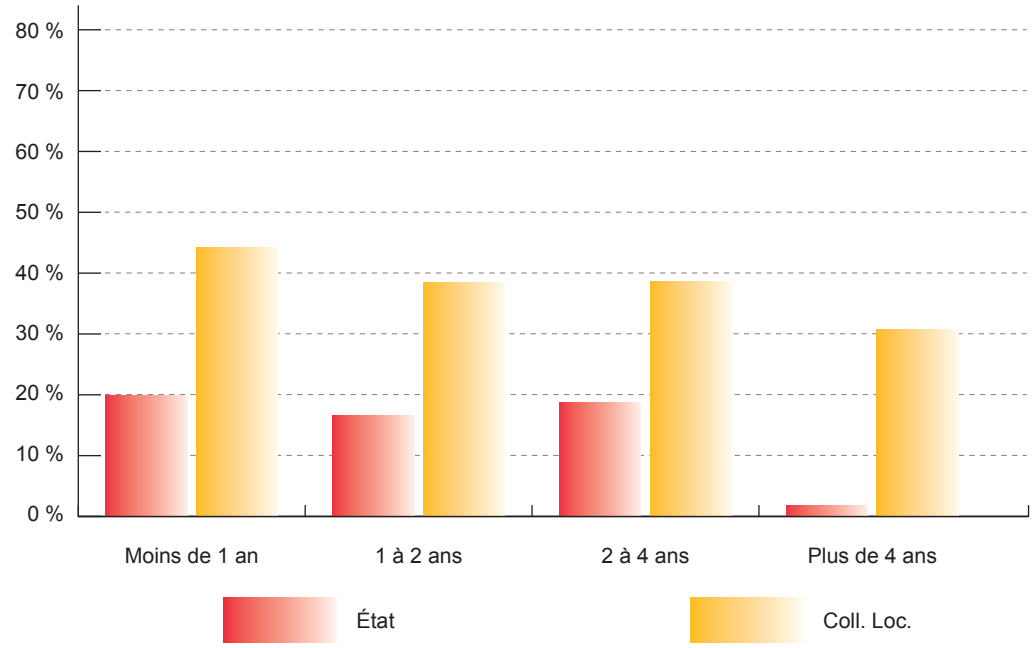
Graphique 1

PART DES PME EN NOMBRE PAR CATÉGORIE D'ACHETEUR PUBLIC ET PAR DURÉE



Graphique 2

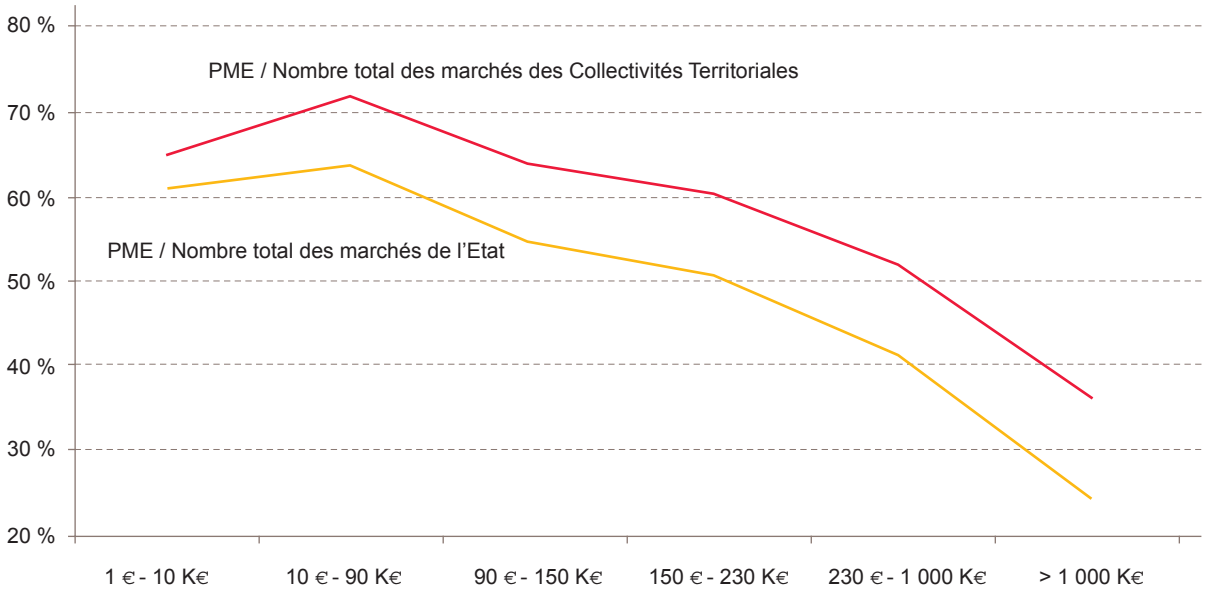
PART DES PME EN MONTANT PAR CATÉGORIE D'ACHETEUR PUBLIC ET PAR DURÉE



Le montant unitaire des marchés semble également susceptible de jouer un rôle d'éviction à l'égard des PME. Ainsi, la présence des PME décroît avec la hausse du montant unitaire des marchés (voir tableaux 8 et 17 en annexe, ainsi que graphique 3).

Graphique 3

PART DES PME DANS LE NOMBRE DE MARCHÉS PAR TRANCHES DE MONTANT



La forme du marché semble avoir un impact limité sur le choix du titulaire

En termes de nombre de marchés, les PME semblent assez également réparties entre les différentes formes de marché, qu'il s'agisse des marchés attribués par l'État ou par les collectivités locales (voir en annexe tableau 5 pour l'État et tableau 14 pour les collectivités locales). Tout juste pourrait-on noter une relative sous-représentation des PME dans le cas des marchés à bons de commande qui semblent favoriser les entreprises les plus grandes.

En termes de montant des marchés, les PME semblent bénéficier relativement mieux des marchés à bons de commande dans le cas des marchés de l'État, et des marchés uniques ou des marchés à phase dans le cas des marchés des collectivités locales (voir en annexe tableau 23 pour l'État et tableau 32 pour les collectivités locales).

Analyse par domaine

L'analyse du nombre de marchés par domaine (codes CPV regroupés en fournitures/services/travaux) montre une présence majoritaire (collectivités locales) ou forte (État) des PME dans les marchés de travaux et de services et une présence encore forte dans les fournitures. La position est plus modeste si l'on considère le montant des marchés, notamment de l'État

En termes de nombre de marchés, les PME remportent 48 % des marchés de l'État dans le domaine des fournitures, 41 % dans celui des services, et 66 % dans celui des travaux. Pour ce qui concerne les marchés des collectivités locales, la part des PME est de 46 % pour les marchés de fournitures, 66 % pour les marchés de services et 78 % pour les marchés de travaux (voir en annexe tableau 7 pour l'État et tableau 16 pour les collectivités locales).

En termes de montant des marchés, la part des PME dans les marchés de l'État n'atteint plus que 7 % dans le domaine des fournitures, 13 % dans celui des services, et 31 % dans celui des travaux. Pour ce qui concerne les marchés des collectivités locales, la part des PME est de 27 % pour les marchés de fournitures, 45 % pour les marchés de services et 45 % pour les marchés de travaux (voir tableau 25 pour l'État et tableau 34 pour les collectivités locales).

Analyse par domaine et par tranche de montant

Le croisement des marchés par domaine (fournitures/services/travaux) et par tranche de montant confirme la position forte des PME sur les marchés de travaux et de services, sauf pour les montants les plus élevés, et une position moins favorable pour les marchés de fournitures

En termes de nombre de marchés, la part des PME est nettement prépondérante pour les marchés de travaux d'un montant inférieur à 230 000 €, proche de celle des autres entreprises pour la tranche 230 000 – 1 million d'euros et minoritaire pour la tranche supérieure à 1 million d'euros, qu'il s'agisse de l'État ou des collectivités locales.

Pour les marchés de services, la part des PME est prépondérante jusqu'à 1 million d'euros et à peine minoritaire au-dessus dans le cas des collectivités locales. Dans le cas de l'État, la part des PME est prépondérante jusqu'à 90 000 €, mais devient minoritaire ensuite, l'écart s'accentuant nettement au-dessus de 1 million d'euros.

Pour les marchés de fournitures, la part des PME est légèrement majoritaire jusqu'à 230 000 €, dans le cas de l'État. Elle est, en revanche, minoritaire au-dessus de 90 000 € dans le cas des collectivités locales (voir tableau 9 pour l'État et tableau 18 pour les collectivités locales).

En termes de montant des marchés, la part des PME reste nettement prépondérante pour les marchés de travaux d'un montant inférieur à 1 million d'euros (collectivités locales) ou à 230 000 € (État).

Pour les marchés de services, la part des PME reste majoritaire jusqu'à 1 million d'euros dans le cas des collectivités locales. En revanche, dans le cas de l'État, cette part n'est majoritaire que jusqu'à 90 000 € et devient très faible à partir de 1 million d'euros.

Pour les marchés de fournitures, la part des PME est majoritaire pour des montants de marchés inférieurs à 230 000 € dans le cas de l'État. Elle est proche de celle des autres entreprises jusqu'à 900 000 € dans le cas des collectivités locales, avec un écart en défaveur des PME qui se creuse pour les marchés de montants supérieurs (voir tableau 27 pour l'État et tableau 36 pour les collectivités locales).

Analyse par domaine et par tranche de durée

Le croisement des marchés par domaine (fournitures/services/travaux) et par tranche de durée montre une position forte des PME sur les marchés de travaux et sur les marchés de services pour les échéances courtes et moyennes. En revanche, sauf pour les durées les plus courtes, la position des PME est minoritaire sur les marchés de fournitures

En termes de nombre de marchés, la prédominance des PME est nette pour les marchés de travaux sur toutes les échéances (collectivités locales), jusqu'à quatre ans (État).

Pour les marchés de services, la prédominance des PME est nette sur toutes les échéances (collectivités locales) mais seulement sur les échéances d'une durée inférieure à six mois (État).

Pour les marchés de fournitures, la prédominance des PME est nette seulement sur les échéances d'une durée inférieure à six mois, qu'il s'agisse des collectivités locales ou de l'État (voir tableau 10 pour l'État et tableau 19 pour les collectivités locales).

En termes de montant des marchés, la part des PME est prépondérante pour les marchés de travaux seulement sur les échéances inférieures à douze mois (collectivités locales). Dans le cas de l'État, cette part est nettement minoritaire sur toutes les échéances.

Pour les marchés de services, la prédominance des PME est limitée aux échéances d'une durée inférieure à deux ans (collectivités locales) mais ne concerne aucune échéance (État).

Pour les marchés de fournitures, la part des PME est légèrement majoritaire dans le cas des collectivités locales sur les échéances d'une durée inférieure à trois mois. Dans le cas de l'État, cette part est nettement minoritaire, quelle que soit l'échéance (voir tableau 28 pour l'État et tableau 37 pour les collectivités locales).

Analyse par origine géographique des acheteurs et des fournisseurs

L'examen de l'origine géographique des acheteurs publics et des fournisseurs semble montrer que, lorsqu'est fait le choix d'entreprises de proximité, cela conduit à une nette prédominance des PME, plus marquée dans le cas des collectivités locales et qui se réduit au fur et à mesure que les montants s'élèvent

Il a paru intéressant d'examiner si les acheteurs publics tendaient à privilégier la proximité des fournisseurs et si cette préférence éventuelle pouvait avoir une incidence sur le choix entre les PME et les autres entreprises[2].

En termes de nombre de marchés, la part des contrats attribués localement (i. e. à des entreprises qui appartiennent au même département que l'acheteur public) atteint 29 % pour l'État (soit 39 % pour les PME et 18 % pour les autres entreprises). Pour les collectivités locales, cette part est sensiblement plus élevée, atteignant 48 %, (soit 61 % pour les PME et 24 % pour les autres entreprises). (voir tableau 11 pour l'État et tableau 20 pour les collectivités locales).

En termes de montant des marchés, la part des contrats attribués localement atteint 10 % pour l'État (soit 36 % pour les PME et 7 % pour les autres entreprises). Pour les collectivités locales, cette part monte à 41 % (soit 59 % pour les PME et 30 % pour les autres entreprises). On note que le recours aux entreprises de proximité (PME et autres entreprises) chute au fur et à mesure que le montant du contrat augmente dans le cas de l'État alors que ce phénomène est moins sensible dans le cas des collectivités locales. Il est possible que ceci soit dû à la nette prédominance des contrats de travaux dans les contrats des collectivités locales, par nature plus favorable aux entreprises de proximité (voir tableau 29 pour l'État et tableau 38 pour les collectivités locales).

2. Les résultats de cet examen, fondé sur la confrontation des numéros SIREN acheteur et fournisseur sont cependant à considérer avec circonspection pour au moins deux raisons : d'une part, il s'agit de numéro SIREN et non de numéro SIRET, or il peut y avoir éloignement géographique entre une entreprise (ou une administration publique) et l'établissement (ou l'établissement public) qui lui est rattaché ; d'autre part, la proximité géographique entre un acheteur et un fournisseur qui appartiennent à deux départements différents mais limitrophes peut, dans certains cas, être plus grande que s'ils appartenaient au même département.

Principaux éléments de comparaison entre 2005 et 2006

Considérations générales

• Une baisse du nombre de marchés recensés (environ – 5 400 marchés soit – 3 %). En pourcentage, la baisse a été identique pour l'État et les collectivités locales. Cette baisse a concerné quasi exclusivement les marchés d'un montant inférieur à 90 000 €, alors qu'on a enregistré une hausse des marchés compris entre 90 000 € et 1 million d'euros, ainsi que des marchés des collectivités locales de montant supérieur à 1 million d'euros (voir tableaux 39, 40 et 41 en annexe 7).

• Une hausse de 11,7 milliards d'euros du montant global des marchés recensés (soit + 26 %). Cette hausse concerne majoritairement les achats de l'État (+ 9,9 milliards d'euros, soit + 60 %) et de façon plus limitée, les collectivités locales (+ 1,8 milliard, soit + 6 %). Pour l'essentiel, cette hausse provient de quelques marchés de forts montants du ministère de la Défense (voir tableaux 42, 43 et 44 en annexe).

Considérations concernant plus spécifiquement les PME

• Un certain recul de la part des PME en termes de nombre de marchés attribués. La baisse du nombre de marchés attribués aux PME atteint – 4 % (contre – 1 % pour les autres entreprises). En termes de montant global attribué, la hausse est sensiblement plus marquée pour les autres entreprises (+ 35 %) que pour les PME (+ 6 %).

• Des évolutions assez différenciées selon que l'on examine celle des marchés attribués aux PME par les collectivités locales ou celle des marchés attribués aux PME par l'État. Ainsi, dans le cas des collectivités locales, la baisse du nombre de marchés attribués aux PME (– 3 %) est en ligne avec la baisse des marchés attribués aux autres entreprises (– 2 %) et la hausse des montants attribués aux PME (+ 8 %) est plus marquée que celle des montants attribués aux autres entreprises (+ 5 %). À l'inverse, dans le cas de l'État, la baisse des marchés attribués aux PME (– 11 %) contraste avec la hausse (+ 2 %) des marchés attribués aux autres entreprises. En matière de montants attribués, l'écart est encore plus manifeste (– 1 % pour les PME contre + 74 % pour les autres entreprises).

• En fait, cette évolution apparemment très défavorable aux PME dans le cas de l'État est liée à l'enregistrement de quelques contrats du ministère de la Défense (huit contrats pour un total d'environ 9 milliards d'euros) qui concernent un nombre restreint de grandes entreprises, même si les PME sont habituellement largement associées par le biais de la sous-traitance. Ainsi, si l'on corrige de ces quelques contrats exceptionnels, la part des PME remonte à 52 % en termes de nombre de marchés attribués et à 18 % en termes de montant global attribué (contre 56 % et 19 %, respectivement, en 2005).

• En lien avec le constat précédent, une très sensible hausse de la part (en montant) des entreprises de plus de 1 000 salariés sur les marchés de l'État de durée la plus longue (plus de quatre ans), celle-ci atteignant 93 % (contre seulement 62 % en 2005).

• Une nette hausse de la part (en montant) des entreprises de plus de 1 000 salariés sur les marchés de l'État dans le domaine des fournitures, celle-ci passant de 60 % en 2005 à 84 % en 2006.

• Une certaine baisse du nombre (– 6 %) et du montant (– 4 %) des marchés obtenus par les TPE, relativement à l'ensemble des PME qui enregistrent une baisse de 4 % du nombre et une hausse de 6 % du montant, entre 2005 et 2006. Ce recul des TPE concerne à la fois les marchés de montant inférieur

à 90 000 € et ceux de montant supérieur à 1 million d'euros, alors que la performance des TPE est proche de celle des autres catégories de PME sur les marchés de montant intermédiaire (compris entre 90 000 et 1 million d'euros). La moindre collecte des marchés de montant unitaire inférieur à 90 000 € explique certainement une partie de cette moindre performance.

Au total, les changements par rapport aux constatations réalisées sur les chiffres 2005 sont en nombre limité mais d'ampleur significative : un net recul du poids relatif des collectivités locales dans le montant total des marchés publics recensés qui explique, pour l'essentiel, celui des PME ; une nette hausse du poids relatif des entreprises les plus grandes dans les marchés de Fournitures de l'État, notamment pour les marchés d'échéance longue.

La concomitance de plusieurs facteurs (nouveaux ou exceptionnels) rend particulièrement délicate l'interprétation des données statistiques. Ainsi, l'enregistrement de quelques contrats de montant exceptionnellement élevé conduit mécaniquement à réduire la part relative des PME. En outre, par rapport aux années précédentes, la perte du recensement de plusieurs milliers de marchés de montant inférieur à 90 000 €, notamment pour les collectivités locales, contribue également à réduire cette part.

Les évolutions observées depuis 2004 ne permettent pas de dégager de tendance claire et ne sont pas susceptibles de déboucher actuellement sur des recommandations nouvelles en matière de politique économique. Il y aura lieu, toutefois, d'être particulièrement attentif à l'impact de la mise en œuvre des différentes dispositions prises à l'occasion de la réforme récente des principaux textes concernant l'achat public, notamment l'allotissement, les groupements d'acheteurs et de fournisseurs, ainsi que les clauses environnementales et sociales. Par ailleurs, l'entrée en vigueur du nouveau dispositif de recensement intervenue au début janvier 2007, devrait permettre dès l'année 2008, de mieux suivre ces dispositions, de même qu'il permettra d'apprécier l'importance de la sous-traitance, actuellement très méconnue. Enfin, la mise en œuvre, dès 2008, de l'enquête statistique pour les collectivités territoriales de même que le recours au système de gestion comptable ACCORD pour l'État devraient permettre d'améliorer la connaissance des marchés de montant compris entre 4 000 et 90 000 €.

Annexes

Annexe 1 : Concepts et méthodes

1 – Définition de la PME : compte tenu de la multiplicité de définitions du concept de PME en fonction du contexte, il a été décidé de retenir pour les tableaux et les commentaires le concept recommandé au niveau européen, qui retient les trois critères suivants : entreprise de moins de 250 salariés ; chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à 50 millions d'euros, non-détention à hauteur d'au moins 25 % par une ou des entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME. Toutefois, à titre de comparaison, et seulement à un niveau agrégé, a également été retenue une définition de la PME fondée sur les seuls deux premiers critères, i. e. en ne tenant pas compte du critère de dépendance.

2 – Les différences dans les totaux : ces données correspondent aux « marchés publics recensés » grâce à la « fiche de recensement économique des marchés publics » qui alimentent en comptabilité publique la base ARAMIS gérée par la DGCP et la DAJ. Compte tenu de l'insuffisante rigueur dans le remplissage de ces fiches par les ordonnateurs, de nombreuses fiches ne sont pas exploitables (par ex. numéro SIREN inexact qui empêche de rattacher tel marché à un acheteur public ou à un fournisseur) ou ne le sont qu'après investigation. Aussi, en fonction de l'état d'avancement de ces investigations, les montants totaux retenus peuvent varier (montant le plus élevé si l'on retient le total des marchés recensés y compris ceux que l'on ne peut rattacher à des SIREN acheteur et fournisseur bien identifiés ; montant le plus bas si l'on exclut les marchés comportant un ou plusieurs SIREN non identifiés ; montants intermédiaires et qui évoluent dans le temps en fonction de l'état d'avancement des investigations qui permet de réintégrer dans le total des marchés initialement écartés car mal identifiés). Ces travaux consistent en un processus itératif commençant par la confrontation des données « brutes » de la base ARAMIS à la base SIRENE de l'Insee afin, d'une part, de repérer les SIREN inutilisables et, d'autre part, de trier les marchés en fonction de la nature des fournisseurs (PME/non PME) selon les deux premiers critères retenus (nombre de salariés et chiffre d'affaires). Il se poursuit par la confrontation avec la base LIFI de l'Insee qui permet de différencier parmi les PME ayant satisfait aux deux premiers critères celles qui satisfont également au troisième critère (indépendance par rapport à une autre société ou à un groupe). Des investigations sont ensuite menées pour tenter de réaffecter les SIREN « corrects » aux marchés pour lesquels ces données sont manquantes ou inexactes. Ces investigations seront à poursuivre, notamment pour corriger un certain nombre d'anomalies graves (marchés dont le montant est à zéro, voire négatif).

3 – Le champ de la base ARAMIS est sensiblement différent du champ des achats publics retenu par la Comptabilité nationale (voir note sur l'analyse des écarts). Le champ « État » correspond aux codes SIREN de la base SIRENE de l'Insee qui commencent par 10 à 19. Ce champ regroupe l'État au niveau central et déconcentré ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent. Le champ « collectivités locales » correspond aux codes SIREN débutant par 20 à 29. Il comprend les différentes collectivités territoriales ainsi que les établissements publics qui s'y rattachent. L'essentiel des établissements publics d'hospitalisation figure dans ce champ. En revanche, les établissements privés d'hospitalisation participant au service public hospitalier (PSPH), qui sont inclus dans le champ des administrations de Sécurité

sociale (ASSO) en Comptabilité nationale, sont ici considérés comme des entreprises et ne figurent donc dans aucun des deux champs précités des administrations publiques. Le champ de la base ARAMIS est également différent de celui couvert par les enquêtes annuelles d'entreprises sur les services (EAES). Ces enquêtes ont récemment donné lieu à une publication par la division services de l'Insee sur le thème de l'accès aux marchés publics des PME des services aux entreprises.

4 – Procédure de passation des marchés : les modes de procédure de passation des marchés sont regroupés en neuf catégories : (1) appel d'offres ouvert (art. 33) ; (2) appel d'offres restreint (art. 33), dialogue compétitif (art. 36), marché de conception-réalisation et marché à phases (art. 68) ; (3) marché à procédure adaptée (art. 28) et à procédure allégée (art. 30) ; (4) marché négocié avec publicité préalable et mise en concurrence (art. 35 – I) ; (5) marché négocié sans publicité préalable, avec mise en concurrence (art. 35 – II) ; (6) marché négocié sans publicité préalable et sans mise en concurrence (art. 35 – III) ; (7) concours (art. 38) y compris concours de maîtrise d'œuvre (art. 74-II-3°) ; (8) mise en compétition limitée (art. 74-II-2°) ; (9) marchés de définition sans mise en compétition (art. 73-III et art. 74-III et IV).

5 – Forme du marché : quatre catégories : (1) unique ; (2) à bons de commande (art. 71) ; (3) à tranche conditionnelle (art. 72) ; (4) à phases (art. 68).

6 – Type de prix : trois catégories : (1) ferme ou ferme actualisable ; (2) ajustable ; (3) révisable.

7 – Code CPV (Common Procurement Vocabulary – Vocabulaire commun européen pour les marchés publics, applicable depuis le 16 décembre 2003) : permet de classer la nature des prestations objet du marché. Ici, le classement se limite aux trois grandes catégories : fournitures (F) ; services (S) et travaux (T).

Annexe 2 : Données globales sur les marchés publics des PME avec et sans prise en compte du critère de dépendance

Tableau 1

MARCHÉS PUBLICS ET PME EN 2006 (CRITÈRES EUROPÉENS SAUF CRITÈRE DE DÉPENDANCE)

ÉTAT (PME sans critère de dépendance)

	PME				Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	**Total PME**	< 250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	**PME + non PME**
Nombre de marchés	5 602	3 563	3 377	12 542	551	2 588	3 698	6 837	19 379
Montant total des marchés	1 582 927 773	946 346 725	1 911 074 114	4 440 348 612	464 830 273	2 653 605 652	18 735 111 665	21 853 547 590	26 293 896 202
État									
En % du nombre total des marchés État	29 %	18 %	17 %	**65 %**	3 %	13 %	19 %	35 %	100 %
En % du montant total des marchés État	6 %	4 %	7 %	**17 %**	2 %	10 %	71 %	83 %	100 %

COLLECTIVITÉS LOCALES (PME sans critère de dépendance)

	PME				Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	**Total PME**	< 250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	**PME + non PME**
Nombre de marchés	57 859	30 952	22 634	111 445	5 906	16 117	14 724	36 747	148 192
Montant total des marchés	5 790 718 800	4 920 783 969	6 249 948 867	16 961 451 636	1 683 095 213	5 746 056 640	6 742 570 689	14 171 722 541	31 133 174 177
Collectivités locales									
En % du nombre total des marchés				**75 %**				25 %	100 %
En % du montant total des marchés				**54 %**				46 %	100 %

Total ÉTAT + COLLECTIVITÉS LOCALES (PME sans critère de dépendance)

Total État + collectivités locales	**Total PME**	**Total non PME**	**PME + non PME**
Nombre de marchés	123 987	43 584	167 571
En % du nombre total des marchés	**74 %**	26 %	100 %
Montant total des marchés	21 401 800 248	36 025 270 131	57 427 070 379
En % du montant total des marchés	**37 %**	63 %	100 %

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE ; traitement des données : DGCP, DAJ, Insee, DGTPE.

Tableau 2

MARCHÉS PUBLICS ET PME EN 2006 (CRITÈRES EUROPÉENS Y COMPRIS CRITÈRE DE DÉPENDANCE)

ÉTAT (PME avec critère de dépendance)

	PME				Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	< 250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	**PME + non PME**
Nombre de marchés	5 318	2 996	1 807	10 121	2 972	2 588	3 698	9 258	19 379
Montant total des marchés	1 320 779 067	683 157 623	1 059 775 268	3 063 711 959	1 841 466 926	2 653 605 652	18 735 111 665	23 230 184 244	26 293 896 202
État									
En % du nombre total des marchés État	27 %	15 %	9 %	**52 %**	15 %	13 %	19 %	48 %	100 %
En % du montant total des marchés État	5 %	3 %	4 %	**12 %**	7 %	10 %	71 %	88 %	100 %

COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)

	PME				Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	< 250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	**PME + non PME**
Nombre de marchés	56 394	27 198	13 065	96 657	20 694	16 117	14 724	51 535	148 192
Montant total des marchés	5 479 276 466	4 166 348 891	2 812 315 210	12 457 940 567	6 186 606 282	5 746 056 640	6 742 570 689	18 675 233 610	31 133 174 177
Collectivités locales									
En % du nombre total des marchés	38 %	18 %	9 %	**65 %**	14 %	11 %	10 %	35 %	100 %
En % du montant total des marchés	18 %	13 %	9 %	**40 %**	20 %	18 %	22 %	60 %	100 %

Total ÉTAT + COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)

Total État + collectivités locales	**Total PME**	**Total non PME**	**PME + non PME**
Nombre de marchés	106 778	60 793	167 571
En % du nombre total des marchés	**64 %**	36 %	100 %
Montant total des marchés	15 521 652 525	41 905 417 854	57 427 070 379
En % du montant total des marchés	**27 %**	73 %	100 %

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE ; Traitement des données : DGCP, DAJ, Insee, DGTPE.

Tableau 2 *bis*

COMPARAISON 2005-2006 MARCHÉS PUBLICS ET PME (DÉFINITION DE LA PME CONFORME AUX CRITÈRES EUROPÉENS Y COMPRIS LE CRITÈRE DE DÉPENDANCE)

2005 – ÉTAT (PME avec critère de dépendance)

	PME				Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	< 250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	**PME + non PME**
Nombre de marchés	6 134	3 275	1 959	11 368	2 967	2 666	3 407	9 040	20 408
Montant total des marchés	1 491 624 329	908 856 359	701 532 011	3 102 012 700	1 819 874 242	2 886 290 096	8 633 486 358	13 339 650 696	16 441 663 396

2006 – ÉTAT (PME avec critère de dépendance)

	PME				Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	< 250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	**PME + non PME**
Nombre de marchés	5 318	2 996	1 807	10 121	2 972	2 588	3 698	9 258	19 379
Montant total des marchés	1 320 779 067	683 157 623	1 059 775 268	3 063 711 959	1 841 466 926	2 653 605 652	18 735 111 665	23 230 184 244	26 293 896 202

2005 – COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)

	PME				Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	< 250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	**PME + non PME**
Nombre de marchés	59 525	27 416	13 138	100 079	20 902	16 614	14 974	52 490	152 569
Montant total des marchés	5 560 176 595	3 570 426 988	2 399 389 573	11 529 993 156	5 407 842 387	5 370 481 737	6 991 792 870	17 770 116 994	29 300 110 150

2006 – COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)

	PME				Non PME				
	TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	< 250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	**PME + non PME**
Nombre de marchés	56 394	27 198	13 065	96 657	20 694	16 117	14 724	51 535	148 192
Montant total des marchés	5 479 276 466	4 166 348 891	2 812 315 210	12 457 940 567	6 186 606 282	5 746 056 640	6 742 570 689	18 675 233 610	31 133 174 177

2005 – Total ÉTAT + COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)

Total État + collectivités locales	**Total PME**	**Total non PME**	**PME + non PME**
Nombre de marchés	111 447	61 530	172 977
En % du nombre total des marchés	**64 %**	36 %	100 %
Montant total des marchés	14 632 005 856	31 109 767 690	45 741 773 546
En % du montant total des marchés	**32 %**	68 %	100 %

2006 – Total ÉTAT + COLLECTIVITÉS LOCALES (PME avec critère de dépendance)

Total État + collectivités locales	**Total PME**	**Total non PME**	**PME + non PME**
Nombre de marchés	106 778	60 793	167 571
En % du nombre total des marchés	**64 %**	36 %	100 %
Montant total des marchés	15 521 652 525	41 905 417 854	57 427 070 379
En % du montant total des marchés	**27 %**	73 %	100 %

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE ; traitement des données : DGCP, DAJ, Insee, DGTPE.

Annexe 3 : Marchés publics de l'État par nombre de marchés

Tableau 3

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PROCÉDURE (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Procédure	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	23 %	16 %	10 %	49 %	17 %	15 %	19 %	100 %
02	25 %	19 %	10 %	53 %	18 %	14 %	15 %	100 %
03	41 %	15 %	8 %	63 %	13 %	10 %	14 %	100 %
04	32 %	21 %	11 %	65 %	12 %	12 %	11 %	100 %
05	18 %	10 %	4 %	32 %	13 %	9 %	46 %	100 %
06	22 %	8 %	8 %	38 %	12 %	14 %	36 %	100 %
07	80 %	5 %	3 %	88 %	8 %	3 %	3 %	100 %
08	29 %	43 %	0 %	71 %	14 %	14 %	0 %	100 %
09	46 %	19 %	9 %	73 %	10 %	3 %	14 %	100 %
Total	**27 %**	**15 %**	**9 %**	**52 %**	**15 %**	**13 %**	**19 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 4

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR DURÉE (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Durée	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
0-3 mois	35 %	17 %	9 %	61 %	13 %	12 %	14 %	100 %
4-6 mois	36 %	18 %	9 %	63 %	14 %	11 %	12 %	100 %
7-12 mois	26 %	16 %	9 %	51 %	16 %	14 %	18 %	100 %
13-24 mois	25 %	16 %	11 %	52 %	16 %	11 %	20 %	100 %
25-48 mois	19 %	12 %	10 %	41 %	17 %	16 %	26 %	100 %
> 49 mois	13 %	9 %	5 %	26 %	17 %	16 %	41 %	100 %
Total	**27 %**	**15 %**	**9 %**	**52 %**	**15 %**	**13 %**	**19 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 5

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR FORME DE MARCHÉ (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Forme	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	31 %	17 %	9 %	57 %	13 %	12 %	17 %	100 %
02	21 %	13 %	9 %	43 %	19 %	15 %	23 %	100 %
03	26 %	16 %	10 %	52 %	17 %	14 %	17 %	100 %
04	29 %	14 %	10 %	53 %	16 %	19 %	12 %	100 %
Total	**27 %**	**15 %**	**9 %**	**52 %**	**15 %**	**13 %**	**19 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 6

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PRIX (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Type prix	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	30 %	16 %	9 %	55 %	15 %	12 %	17 %	100 %
02	16 %	12 %	7 %	36 %	20 %	14 %	30 %	100 %
03	25 %	16 %	12 %	52 %	14 %	16 %	18 %	100 %
Total	**27 %**	**15 %**	**9 %**	**52 %**	**15 %**	**13 %**	**19 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 7

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR CODE CPV (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Code CPV	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
F	23 %	16 %	10 %	48 %	21 %	13 %	18 %	100 %
S	24 %	8 %	9 %	41 %	12 %	15 %	32 %	100 %
T	35 %	22 %	9 %	66 %	13 %	12 %	9 %	100 %
Total	**27 %**	**15 %**	**9 %**	**52 %**	**15 %**	**13 %**	**19 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 8

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Montants	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
< = 0,00 €	16 %	12 %	9 %	37 %	23 %	16 %	23 %	100 %
1 €-10 K€	36 %	16 %	9 %	61 %	12 %	11 %	16 %	100 %
10 K€-90 K€	36 %	18 %	10 %	64 %	13 %	10 %	13 %	100 %
90 K€-150 K€	26 %	17 %	11 %	55 %	16 %	13 %	16 %	100 %
150 K€-230 K€	25 %	17 %	8 %	50 %	17 %	15 %	18 %	100 %
230 K€-1 000	19 %	13 %	9 %	41 %	18 %	17 %	24 %	100 %
> 1 000 K€	10 %	6 %	8 %	24 %	18 %	20 %	37 %	100 %
Total	**27 %**	**15 %**	**9 %**	**52 %**	**15 %**	**13 %**	**19 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 9

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/ SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
< = 0€	16 %	6 %	15 %	43 %	14 %	6 %	100 %
1 €-10 K€	20 %	16 %	25 %	17 %	15 %	7 %	100 %
10 K€-90 K€	18 %	13 %	33 %	16 %	11 %	9 %	100 %
90 K€-150 K€	19 %	11 %	25 %	17 %	17 %	12 %	100 %
150 K€-230 K€	18 %	11 %	22 %	17 %	18 %	15 %	100 %
230 K€-1 000 K€	12 %	12 %	16 %	19 %	25 %	15 %	100 %
> 1 000 K€	8 %	9 %	8 %	19 %	36 %	20 %	100 %
Total	**16 %**	**13 %**	**24 %**	**17 %**	**18 %**	**12 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 10

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/ SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE DURÉE (EN %)

Durée	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
0-3 mois	17 %	11 %	33 %	11 %	11 %	16 %	100 %
4-6 mois	12 %	11 %	41 %	8 %	10 %	18 %	100 %
7-12 mois	16 %	12 %	23 %	19 %	17 %	12 %	100 %
13-24 mois	16 %	12 %	24 %	18 %	16 %	14 %	100 %
25-48 mois	19 %	15 %	7 %	26 %	29 %	4 %	100 %
> 49 mois	8 %	17 %	2 %	23 %	48 %	3 %	100 %
Total	**16 %**	**13 %**	**24 %**	**17 %**	**18 %**	**12 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 11

ÉTAT : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR SITUATION GÉOGRAPHIQUE ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

	Part du nombre de contrats attribués aux PME par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués aux autres entreprises par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués (toutes entreprises confondues) par des acheteurs du même département
< = 0€	47 %	20 %	30 %
1 €- 10 K€	44 %	16 %	33 %
10 K€-90 K€	42 %	18 %	33 %
90 K€-150 K€	37 %	22 %	30 %
150 K€-230 K€	34 %	19 %	26 %
230 K€-1 000 K€	33 %	18 %	24 %
> 1 000 K€	35 %	16 %	20 %
Total	**39 %**	**18 %**	**29 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Annexe 4 : Marchés publics des collectivités territoriales par nombre de marchés

Tableau 12

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PROCÉDURE (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Procédure	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	33 %	19 %	9 %	61 %	16 %	12 %	11 %	100 %
02	38 %	19 %	9 %	67 %	12 %	11 %	10 %	100 %
03	49 %	16 %	8 %	72 %	11 %	8 %	8 %	100 %
04	44 %	24 %	9 %	77 %	9 %	7 %	6 %	100 %
05	44 %	17 %	8 %	68 %	11 %	11 %	9 %	100 %
06	21 %	12 %	9 %	43 %	21 %	19 %	17 %	100 %
07	81 %	8 %	4 %	93 %	2 %	3 %	2 %	100 %
08	70 %	12 %	3 %	86 %	8 %	3 %	4 %	100 %
09	42 %	15 %	9 %	66 %	12 %	13 %	9 %	100 %
Total	**38 %**	**18 %**	**9 %**	**65 %**	**14 %**	**11 %**	**10 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 13

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR DURÉE (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Durée	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
0-3 mois	43 %	19 %	8 %	71 %	13 %	9 %	7 %	100 %
4-6 mois	48 %	22 %	8 %	78 %	10 %	7 %	6 %	100 %
7-12 mois	39 %	19 %	8 %	66 %	14 %	10 %	10 %	100 %
13-24 mois	30 %	18 %	10 %	59 %	16 %	14 %	11 %	100 %
25-48 mois	29 %	14 %	10 %	53 %	18 %	14 %	15 %	100 %
> 49 mois	24 %	17 %	9 %	49 %	17 %	16 %	18 %	100 %
Total	**38 %**	**18 %**	**9 %**	**65 %**	**14 %**	**11 %**	**10 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 14

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR FORME DE MARCHÉ (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Forme	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	46 %	21 %	8 %	75 %	10 %	8 %	7 %	100 %
02	26 %	13 %	10 %	49 %	20 %	16 %	14 %	100 %
03	34 %	22 %	9 %	64 %	14 %	11 %	11 %	100 %
04	48 %	18 %	7 %	73 %	10 %	10 %	7 %	100 %
Total	**38 %**	**18 %**	**9 %**	**65 %**	**14 %**	**11 %**	**10 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 15

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PRIX (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Type prix	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	40 %	19 %	9 %	67 %	13 %	10 %	9 %	100 %
02	25 %	13 %	10 %	48 %	19 %	17 %	16 %	100 %
03	35 %	18 %	10 %	63 %	14 %	11 %	11 %	100 %
Total	**38 %**	**18 %**	**9 %**	**65 %**	**14 %**	**11 %**	**10 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 16

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR CODE CPV (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Code CPV	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
F	22 %	14 %	10 %	45 %	23 %	17 %	14 %	100 %
S	47 %	12 %	8 %	66 %	10 %	10 %	13 %	100 %
T	46 %	24 %	8 %	78 %	9 %	7 %	6 %	100 %
Total	38 %	18 %	9 %	65 %	14 %	11 %	10 %	100 %

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 17

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Montants	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
< = 0€	29 %	15 %	8 %	51 %	17 %	15 %	17 %	100 %
1 €-10 K€	41 %	16 %	8 %	65 %	14 %	11 %	10 %	100 %
10 K€-90 K€	44 %	20 %	8 %	72 %	12 %	9 %	8 %	100 %
90 K€-150 K€	33 %	21 %	10 %	64 %	15 %	11 %	11 %	100 %
150 K€-230 K€	31 %	19 %	10 %	60 %	16 %	13 %	11 %	100 %
230 K€-1 000 K€	23 %	17 %	11 %	52 %	19 %	15 %	14 %	100 %
> 1 000 K€	14 %	13 %	10 %	37 %	22 %	21 %	20 %	100 %
Total	38 %	18 %	9 %	65 %	14 %	11 %	10 %	100 %

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 18

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
Montants	F	S	T	F	S	T	
< = 0€	23 %	19 %	9 %	36 %	8 %	4 %	100 %
1 €-10 K€	22 %	11 %	33 %	25 %	6 %	4 %	100 %
10 K€-90 K€	14 %	13 %	45 %	14 %	5 %	9 %	100 %
90 K€-150 K€	10 %	12 %	41 %	15 %	6 %	16 %	100 %
150 K€-230 K€	10 %	12 %	38 %	15 %	7 %	18 %	100 %
230 K€-1000 K€	9 %	11 %	32 %	16 %	8 %	24 %	100 %
> 1 000 K€	7 %	11 %	19 %	20 %	12 %	31 %	100 %
Total	**15 %**	**12 %**	**39 %**	**17 %**	**6 %**	**11 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 19

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE DURÉE (EN %)

	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
Durée	F	S	T	F	S	T	
0-3 mois	9 %	10 %	51 %	6 %	4 %	20 %	100 %
4-6 mois	5 %	8 %	65 %	4 %	3 %	16 %	100 %
7-12 mois	16 %	11 %	39 %	21 %	5 %	8 %	100 %
13-24 mois	19 %	10 %	30 %	28 %	5 %	9 %	100 %
25-48 mois	23 %	19 %	12 %	27 %	13 %	7 %	100 %
> 49 mois	5 %	37 %	8 %	9 %	34 %	7 %	100 %
Total	**15 %**	**12 %**	**39 %**	**17 %**	**6 %**	**11 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 20

COLLECTIVITÉS LOCALES : NOMBRE DE MARCHÉS, PAR SITUATION GÉOGRAPHIQUE ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

	Part du nombre de contrats attribués aux PME par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués aux autres entreprises par des acheteurs du même département	Part du nombre de contrats attribués (toutes entreprises confondues) par des acheteurs du même département
< = 0€	48 %	11 %	30 %
1 €-10 K€	57 %	13 %	42 %
10 K€-90 K€	64 %	25 %	53 %
90 K€-150 K€	63 %	27 %	50 %
150 K€-230 K€	61 %	29 %	48 %
230 K€-1000 K€	60 %	33 %	47 %
> 1 000 K€	57 %	31 %	40 %
Total	**61 %**	**24 %**	**48 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Annexe 5 : Marchés publics de l'État par tranches de montant

Tableau 21

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PROCÉDURE (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Procédure	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	10 %	5 %	7 %	21 %	13 %	17 %	48 %	100 %
02	7 %	4 %	15 %	26 %	9 %	15 %	50 %	100 %
03	14 %	10 %	6 %	29 %	11 %	26 %	33 %	100 %
04	9 %	8 %	6 %	23 %	22 %	18 %	37 %	100 %
05	3 %	1 %	0 %	5 %	4 %	3 %	89 %	100 %
06	0 %	0 %	0 %	1 %	1 %	3 %	95 %	100 %
07	75 %	3 %	3 %	81 %	13 %	0 %	6 %	100 %
08	70 %	29 %	0 %	99 %	1 %	0 %	0 %	100 %
09	18 %	7 %	2 %	27 %	28 %	1 %	44 %	100 %
Total	**5 %**	**3 %**	**4 %**	**12 %**	**7 %**	**10 %**	**71 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 22

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR DURÉE (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Durée	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
0-3 mois	11 %	6 %	9 %	25 %	14 %	16 %	45 %	100 %
4-6 mois	13 %	7 %	14 %	34 %	9 %	24 %	33 %	100 %
7-12 mois	7 %	3 %	4 %	14 %	12 %	11 %	63 %	100 %
13-24 mois	8 %	4 %	5 %	17 %	17 %	16 %	50 %	100 %
25-48 mois	7 %	4 %	7 %	19 %	9 %	12 %	59 %	100 %
> 49 mois	1 %	0 %	0 %	2 %	1 %	5 %	93 %	100 %
Total	**5 %**	**3 %**	**4 %**	**12 %**	**7 %**	**10 %**	**71 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 23

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR FORME DE MARCHÉ (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Forme	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	5 %	2 %	3 %	10 %	6 %	9 %	76 %	100 %
02	9 %	5 %	5 %	19 %	12 %	18 %	50 %	100 %
03	2 %	2 %	10 %	13 %	6 %	7 %	73 %	100 %
04	5 %	5 %	4 %	14 %	31 %	39 %	16 %	100 %
Total	**5 %**	**3 %**	**4 %**	**12 %**	**7 %**	**10 %**	**71 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 24

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PRIX (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Type prix	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	8 %	4 %	6 %	18 %	11 %	13 %	59 %	100 %
02	7 %	3 %	4 %	15 %	9 %	14 %	62 %	100 %
03	3 %	2 %	3 %	7 %	4 %	8 %	81 %	100 %
Total	**5 %**	**3 %**	**4 %**	**12 %**	**7 %**	**10 %**	**71 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 25

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR CODE CPV (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Code CPV	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
F	3 %	2 %	3 %	7 %	4 %	5 %	84 %	100 %
S	6 %	2 %	5 %	13 %	8 %	13 %	66 %	100 %
T	13 %	10 %	8 %	31 %	17 %	27 %	25 %	100 %
Total	**5 %**	**3 %**	**4 %**	**12 %**	**7 %**	**10 %**	**71 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 26

ÉTAT : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Montants	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
< = 0€								
1 €-10 K€	38 %	17 %	8 %	64 %	11 %	10 %	15 %	100 %
10 K€-90 K€	33 %	18 %	10 %	62 %	14 %	11 %	13 %	100 %
90 K€-150 K€	26 %	17 %	11 %	55 %	16 %	12 %	17 %	100 %
150 K€-230 K€	25 %	17 %	9 %	51 %	17 %	15 %	18 %	100 %
230 K€-1000 K€	18 %	12 %	9 %	39 %	18 %	18 %	25 %	100 %
> 1 000 K€	3 %	1 %	3 %	8 %	6 %	9 %	78 %	100 %
Total	**5 %**	**3 %**	**4 %**	**12 %**	**7 %**	**10 %**	**71 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 27

ÉTAT : MONTANT DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/ SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
Montants	F	S	T	F	S	T	
< = 0€							
1 €-10 K€	19 %	17 %	28 %	16 %	13 %	7 %	100 %
10 K€-90 K€	18 %	12 %	32 %	17 %	12 %	10 %	100 %
90 K€-150 K€	19 %	11 %	25 %	17 %	17 %	11 %	100 %
150 K€-230 K€	18 %	11 %	22 %	17 %	18 %	15 %	100 %
230 K€-1 000 K€	12 %	13 %	15 %	19 %	27 %	15 %	100 %
> 1 000 K€	3 %	3 %	2 %	56 %	30 %	7 %	100 %
Total	**4 %**	**4 %**	**3 %**	**51 %**	**29 %**	**8 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 28

ÉTAT : MONTANT DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/ SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE DURÉE (EN %)

	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
Durée	F	S	T	F	S	T	
0-3 mois	6 %	11 %	8 %	18 %	44 %	13 %	100 %
4-6 mois	9 %	15 %	10 %	20 %	31 %	15 %	100 %
7-12 mois	3 %	6 %	5 %	16 %	53 %	16 %	100 %
13-24 mois	3 %	3 %	10 %	42 %	16 %	26 %	100 %
25-48 mois	11 %	5 %	3 %	49 %	27 %	5 %	100 %
> 49 mois	0 %	1 %	0 %	77 %	21 %	0 %	100 %
Total	**4 %**	**4 %**	**3 %**	**51 %**	**29 %**	**8 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 29

ÉTAT : MONTANT DE MARCHÉS, PAR SITUATION GÉOGRAPHIQUE ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

	Part du montant de contrats attribués aux PME par des acheteurs du même département	Part du montant de contrats attribués aux autres entreprises par des acheteurs du même département	Part du montant de contrats attribués (toutes entreprises confondues) par des acheteurs du même département
< = 0€			
1 €- 10 K€	46 %	17 %	35 %
10 K€-90 K€	40 %	19 %	32 %
90 K€-150 K€	37 %	22 %	30 %
150 K€-230 K€	33 %	18 %	26 %
230 K€-1 000 K€	33 %	19 %	24 %
> 1 000 K€	38 %	6 %	8 %
Total	**36 %**	**7 %**	**10 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Annexe 6 : Marchés publics des collectivités territoriales par tranches de montant

Tableau 30

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PROCÉDURE (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Procédure	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	16 %	13 %	9 %	38 %	22 %	20 %	20 %	100 %
02	15 %	12 %	10 %	36 %	29 %	20 %	15 %	100 %
03	41 %	14 %	10 %	65 %	10 %	7 %	18 %	100 %
04	22 %	20 %	11 %	52 %	15 %	16 %	16 %	100 %
05	17 %	21 %	11 %	49 %	13 %	27 %	11 %	100 %
06	6 %	5 %	5 %	16 %	17 %	13 %	53 %	100 %
07	66 %	11 %	13 %	91 %	5 %	4 %	0 %	100 %
08	41 %	37 %	2 %	80 %	18 %	1 %	1 %	100 %
09	20 %	7 %	10 %	37 %	11 %	47 %	4 %	100 %
Total	**18 %**	**13 %**	**9 %**	**40 %**	**20 %**	**18 %**	**22 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 31

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR DURÉE (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Durée	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
0-3 mois	26 %	15 %	8 %	50 %	19 %	18 %	13 %	100 %
4-6 mois	22 %	20 %	10 %	53 %	19 %	17 %	12 %	100 %
7-12 mois	18 %	15 %	7 %	40 %	21 %	15 %	24 %	100 %
13-24 mois	15 %	13 %	10 %	39 %	19 %	22 %	21 %	100 %
25-48 mois	17 %	11 %	10 %	38 %	19 %	20 %	23 %	100 %
> 49 mois	11 %	13 %	8 %	31 %	28 %	14 %	27 %	100 %
Total	**18 %**	**13 %**	**9 %**	**40 %**	**20 %**	**18 %**	**22 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 32

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR FORME DE MARCHÉ (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Forme	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	20 %	18 %	9 %	47 %	19 %	19 %	15 %	100 %
02	16 %	10 %	9 %	34 %	21 %	17 %	28 %	100 %
03	12 %	11 %	9 %	32 %	24 %	24 %	20 %	100 %
04	31 %	17 %	11 %	59 %	12 %	16 %	13 %	100 %
Total	**18 %**	**13 %**	**9 %**	**40 %**	**20 %**	**18 %**	**22 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 33

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TYPE DE PRIX (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Type prix	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
01	21 %	15 %	9 %	45 %	19 %	17 %	18 %	100 %
02	12 %	8 %	8 %	28 %	18 %	16 %	38 %	100 %
03	15 %	13 %	10 %	38 %	21 %	21 %	20 %	100 %
Total	**18 %**	**13 %**	**9 %**	**40 %**	**20 %**	**18 %**	**22 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 34

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR CODE CPV (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Code CPV	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
F	11 %	8 %	7 %	27 %	23 %	17 %	33 %	100 %
S	25 %	11 %	10 %	45 %	15 %	14 %	26 %	100 %
T	18 %	17 %	10 %	45 %	20 %	21 %	14 %	100 %
Total	**18 %**	**13 %**	**9 %**	**40 %**	**20 %**	**18 %**	**22 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 35

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS (EN %)

	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE	Petites E	Moyennes E	Total PME*	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
Montants	(0 à 19)	(20 à 49)	(50 à 249)	(0 à 249)				
< = 0€								
1 €-10 K€	45 %	17 %	8 %	70 %	12 %	10 %	8 %	100 %
10 K€-90 K€	41 %	20 %	9 %	70 %	12 %	9 %	8 %	100 %
90 K€-150 K€	33 %	21 %	10 %	63 %	15 %	11 %	11 %	100 %
150 K€-230 K€	31 %	19 %	10 %	60 %	16 %	13 %	12 %	100 %
230 K€-1 000 K€	23 %	17 %	11 %	51 %	19 %	16 %	15 %	100 %
> 1 000 K€	9 %	10 %	8 %	27 %	22 %	22 %	28 %	100 %
Total	**18 %**	**13 %**	**9 %**	**40 %**	**20 %**	**18 %**	**22 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 36

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

Montants	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
< = 0€	29 %	9 %	6 %	0 %	55 %	2 %	100 %
1 €-10 K€	19 %	11 %	39 %	19 %	6 %	5 %	100 %
10 K€-90 K€	13 %	13 %	44 %	14 %	5 %	10 %	100 %
90 K€-150 K€	10 %	12 %	41 %	15 %	6 %	16 %	100 %
150 K€-230 K€	11 %	12 %	37 %	15 %	7 %	18 %	100 %
230 K€-1 000 K€	9 %	11 %	31 %	16 %	9 %	25 %	100 %
> 1 000 K€	5 %	8 %	14 %	24 %	14 %	34 %	100 %
Total	**7 %**	**10 %**	**23 %**	**20 %**	**11 %**	**28 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 37

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DE MARCHÉS, PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ (FOURNITURES/SERVICES/TRAVAUX) ET PAR TRANCHES DE DURÉE (EN %)

Durée	Total PME			Total autres entreprises			Ensemble des entreprises
	F	S	T	F	S	T	
0-3 mois	6 %	6 %	38 %	5 %	5 %	40 %	100 %
4-6 mois	4 %	4 %	45 %	5 %	3 %	39 %	100 %
7-12 mois	6 %	6 %	28 %	29 %	5 %	27 %	100 %
13-24 mois	6 %	6 %	27 %	26 %	4 %	32 %	100 %
25-48 mois	10 %	13 %	15 %	20 %	18 %	24 %	100 %
> 49 mois	2 %	24 %	5 %	12 %	37 %	20 %	100 %
Total	**7 %**	**10 %**	**23 %**	**20 %**	**11 %**	**28 %**	**100 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Tableau 38

COLLECTIVITÉS LOCALES : MONTANT DE MARCHÉS, PAR SITUATION GÉOGRAPHIQUE ET PAR TRANCHES DE MONTANT (EN %)

	Part du montant de contrats attribués aux PME par des acheteurs du même département	Part du montant de contrats attribués aux autres entreprises par des acheteurs du même département	Part du montant de contrats attribués (toutes entreprises confondues) par des acheteurs du même département
< = 0€	29 %	0 %	13 %
1 €-10 K€	61 %	16 %	47 %
10 K€-90 K€	63 %	26 %	52 %
90 K€-150 K€	63 %	27 %	50 %
150 K€-230 K€	61 %	29 %	48 %
230 K€-1 000 K€	59 %	33 %	46 %
> 1 000 K€	55 %	29 %	36 %
Total	**59 %**	**30 %**	**41 %**

** Les PME sont définies avec le critère de dépendance.*

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE.

Annexe 7 : Variations 2005-2006 du nombre des marchés recensés

Tableau 39

ÉTAT + COLLECTIVITÉS TERRITORIALES : VARIATION 2005-2006 DU NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS

Montants	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
0-90 K€	– 4 725	– 1 296	– 609	– 6 630	– 992	– 938	– 849	– 9 409
90 K€-1 M€	817	724	334	1 875	643	244	801	3 563
> 1 000 K€	– 39	75	50	86	146	119	89	440
Total	**– 3 947**	**– 497**	**– 225**	**– 4 669**	**– 203**	**– 575**	**41**	**– 5 406**

Tableau 40

ÉTAT : VARIATION 2005-2006 DU NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS

Montants	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
0-90 K€	– 907	– 419	– 198	– 1 524	– 220	– 289	– 337	– 2 370
90 K€-1 M€	147	181	53	381	229	198	598	1 406
> 1 000 K€	– 56	– 41	– 7	– 104	– 4	13	30	– 65
Total	**– 816**	**– 279**	**– 152**	**– 1 247**	**5**	**– 78**	**291**	**1 029**

Tableau 41

COLLECTIVITÉS TERRITORIALES : VARIATION 2005-2006 DU NOMBRE DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS

Montants	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1 000)	(> 1 000)	
0-90 K€	– 3 818	– 877	– 411	– 5 106	– 772	– 649	– 512	– 7 039
90 K€-1 M€	670	543	281	1 494	414	46	203	2 157
> 1 000 K€	17	116	57	190	150	106	59	505
Total	**– 3 131**	**– 218**	**– 73**	**– 3 422**	**– 208**	**– 497**	**– 250**	**– 4 377**

Tableau 42

ÉTAT + COLLECTIVITÉS TERRITORIALES : VARIATION 2005-2006 DU MONTANT DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS

Montants	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
0-90 K€	– 69142 433	– 893545	– 15568016	– 93603994	– 28247756	– 18916091	– 17936461	– 158704302
90 K€-1 M€	254220 237	261017 271	174817 078	690054 586	276440 314	119273 164	386704 336	1472472 399
> 1 000 K	– 436823 194	118099 441	611919 832	293196 078	552164 022	42533 386	9483635 251	10371528 737
Total	**– 251745 390**	**370223 167**	**771168 894**	**889647 671**	**800356 579**	**142890 459**	**9852403 126**	**11685296 835**

Tableau 43

ÉTAT + COLLECTIVITÉS TERRITORIALES : VARIATION 2005-2006 DU MONTANT DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS

Montants	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
0-90 K€	– 20595 059	– 4664 610	– 4679 643	– 29939 312	– 5541 812	– 5383 396	– 5895 558	– 46760 079
90 K€-1 M€	78768 134	78808 756	37838 735	195415 625	98196 264	99481 857	272176 658	665270 403
> 1 000 K	– 229018 337	– 299842 882	325084 165	– 203777 054	– 71061 767	– 326782 904	9835344 208	9233722 483
Total	**– 170845 262**	**– 225698 736**	**358243 257**	**– 38300 741**	**21592 684**	**– 232684 444**	**10101625 307**	**9852232 807**

Tableau 44

ÉTAT + COLLECTIVITÉS TERRITORIALES : VARIATION 2005-2006 DU MONTANT DE MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ENTREPRISE ET PAR TRANCHES DE MONTANTS

Montants	PME (nombre de salariés)				Non PME (salariés)			Ensemble des entreprises
	TPE (0 à 19)	Petites E (20 à 49)	Moyennes E (50 à 249)	Total PME (0 à 249)	(< 250)	(250 – 1000)	(> 1000)	
0-90 K€	– 48547 374	– 4228 934	– 10888 373	– 63664 682	– 22705 944	– 13532 695	– 12040 902	– 111944 223
90 K€-1 M€	175452 103	182208 515	136978 343	494638 961	178244 050	19791 307	114527 678	807201 996
> 1 000 K	– 207804 857	417942 323	286835 667	496973 132	623225 789	369316 290	– 351708 957	1137806 254
Total	**– 80900 129**	**595921 903**	**412925 637**	**927947 412**	**778763 895**	**375574 902**	**– 249222 181**	**1833064 027**

Tableau 45

VARIATION DÉTAILLÉE 2006/2005 DU NOMBRE ET DU MONTANT DES MARCHÉS PAR CATÉGORIE D'ACHETEURS PUBLICS ET DE FOURNISSEURS

Variation en niveau		PME				Non PME				Total PME + non PME
		TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	<250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	
État	En nombre	– 816	– 279	– 152	– 1 247	5	– 78	291	218	– 1 029
	En montant (euros)	– 170 845 262	– 225 698 736	358 243 257	– 38 300 741	21 592 684	– 232 684 444	10 101 625 307	9 890 533 548	9 852 232 807
Collectivités territoriales	En nombre	– 3 131	– 218	– 73	– 3 422	– 208	– 497	– 250	– 955	– 4 377
	En montant (euros)	– 80 900 129	595 921 903	412 925 637	927 947 411	778 763 895	375 574 903	– 249 222 181	905 116 616	1 833 064 027
Total	En nombre	– 3 947	– 497	– 225	– 4 669	– 203	– 575	41	– 737	– 5 406
	en montant (Euros)	– 251 745 391	370 223 167	771 168 894	889 646 670	800 356 580	142 890 459	9 852 403 126	10 795 650 164	11 685 296 834
Variation en %		**PME**				**Non PME**				**Total PME + non PME**
		TPE (0 à 19)	Petites (20-49)	Moyennes (50 à 249)	Total PME	<250	250-1 000	> 1 000	Total non PME	
État	En nombre	– 13 %	– 9 %	– 8 %	– 11 %	0 %	– 3 %	9 %	2 %	– 5 %
	En montant (euros)	– 11 %	– 25 %	51 %	– 1 %	1 %	– 8 %	117 %	74 %	60 %
Collectivités territoriales	En nombre	– 5 %	– 1 %	– 1 %	– 3 %	– 1 %	– 3 %	– 2 %	– 2 %	– 3 %
	En montant (euros)	– 1 %	17 %	17 %	8 %	14 %	7 %	– 4 %	5 %	6 %
Total	En nombre	– 6 %	– 2 %	– 1 %	– 4 %	– 1 %	– 3 %	0 %	– 1 %	– 3 %
	En montant (euros)	– 4 %	8 %	25 %	6 %	11 %	2 %	63 %	35 %	26 %

Sources : ARAMIS, SUSE, LIFI, DIANE ; traitement des données : DGCP, DAJ, Insee, DGTPE.

LES PME ET LEURS MARCHÉS

LES DÉLAIS DE PAIEMENT DES TPE ET DES PME EN 2007

Ludovic Kendaoui
Observatoire des entreprises,
Banque de France – Direction des entreprises

Sur les bases des données disponibles en juillet 2008, les délais de paiement des entreprises diminueraient nettement en 2007. Cet infléchissement significatif se révèle pour le moment favorable aux grandes entreprises. Les TPE et les PME ont eu tendance à régler leurs fournisseurs plus rapidement les derniers mois, alors que leurs clients, dont une bonne partie sont des grandes entreprises, paraissent avoir consenti un effort de paiement moindre.

La charge du crédit interentreprises supportée par les TPE-PME augmenterait donc. Leur besoin net moyen de financement deviendrait ainsi nettement supérieur à celui observé pour les plus grandes entreprises.

Cette évolution des délais de paiement, temporairement défavorable aux TPE et aux PME, devrait à moyen ou long terme leur être bénéfique avec l'application de la loi de modernisation de l'économie qui prévoit une réduction des délais de paiement à 60 jours nets pour l'ensemble des entreprises.

En 2006, mesurés à partir de l'ensemble des données bilantielles de la base Fiben, le passage des délais à 60 jours aménerait un allégement de la charge nette de trésorerie de l'ordre de 35 milliards d'euros pour les entreprises dans leur ensemble [1]. Les TPE et les PME de moins de 250 salariés seraient les principales bénéficiaires avec une amélioration estimée à 25 milliards, soit 70 % du montant total.

1. Cette estimation ne tient pas compte des avances et acomptes versés aux fournisseurs et les avances et acomptes reçus des clients. La prise en compte de ces avances pourrait ramener le solde à hauteur de 15 milliards d'euros.

Sources, définitions et méthodologie

L'Observatoire des entreprises de la Banque de France analyse depuis quinze ans l'évolution des délais de paiement et du solde commercial à partir de la base Fiben (FIchier Bancaire des ENtreprises), base de données créée et gérée par la Banque de France. Elle compte environ 220 000 bilans annuels des entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires.

Les entreprises sont réparties en très petites entreprises (TPE) de moins de 20 salariés, en PME de 20 à 249 salariés, en entreprises de taille intermédiaire de 250 à 499 salariés et en grandes entreprises (GE) de plus de 500 salariés. Du fait du seuil minimum de chiffre d'affaires (0,75 million) dans la base Fiben, les TPE comprennent peu de micro-entreprises.

Les données comptables utilisées permettent de mesurer les délais apparents de paiement en fin d'exercice, mais non l'existence d'éventuels retards par rapport aux règlements décidés contractuellement lors des transactions commerciales.

Les grandeurs analysées n'incluent pas les avances et acomptes versés aux fournisseurs et les avances et acomptes reçus des clients. Ces postes sont de faibles montants dans la plupart des secteurs ; cependant, pour les avances clients, ils jouent un rôle important dans les secteurs à cycle d'exploitation long, comme le secteur des biens d'équipement ou celui du bâtiment.

Les créances et les dettes commerciales des entreprises comprennent comme clients et fournisseurs, non seulement des entreprises, mais également l'État, les collectivités locales, les ménages et les non-résidents.

Le ratio « délais clients » rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires TTC, (multiplié par 360, pour être exprimé en nombre de jours de chiffre d'affaires).

Le ratio « délais fournisseurs » rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC (multiplié par 360, donc exprimé en nombre de jours d'achats).

Le solde commercial, correspond au solde exprimé en jours de chiffre d'affaires des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs (ou, comme la différence entre le ratio « délais clients » et le ratio « délais fournisseurs » corrigé du ratio achats/chiffre d'affaires). Il reflète la situation prêteuse ou emprunteuse de l'entreprise.

La moyenne de ratios individuels (ou moyenne non pondérée) donne le même poids à chaque entreprise. Cette approche microéconomique permet de mieux prendre en compte l'hétérogénéité des observations individuelles.

Remarque : à juillet 2008, le taux de collecte des bilans 2007 des entreprises dans Fiben est de l'ordre de 75 %, les ratios présentés sont donc provisoires et susceptibles d'être ajustés, notamment pour les populations des entreprises de plus de 250 salariés.

Les délais de paiement diminueraient fortement en 2007

Sur l'ensemble de l'économie, les délais clients et les délais fournisseurs des entreprises diminueraient quelle que soit la taille des entreprises (*cf.* tableau 1). En 2007, les délais clients des TPE et des PME s'établiraient respectivement à 52 et 63 jours de chiffre d'affaires, soit une baisse d'environ un jour de chiffre d'affaires par rapport à 2006. Dans le même temps, le délai de règlement des fournisseurs s'est accéléré, il diminuerait d'environ trois jours d'achats et atteindrait respectivement 62 jours pour les TPE et 66 jours pour les PME.

Les clients des entreprises de 250 salariés et plus paieraient plus rapidement en 2007 qu'en 2006.

Tableau

DÉLAIS CLIENTS, FOURNISSEURS ET SOLDE DU CRÉDIT INTERENTREPRISES DE L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE

			TPE	PME	Intermédiaires	Grandes
			0-19 salariés	20-249 salariés	250-499 salariés	> = 500 salariés
Délais clients	2006	Moyenne	**52,9**	**64,0**	**67,9**	**65,0**
		Écart type	0,1	0,2	0,9	0,9
	2007 – données provisoires	Moyenne	**51,6**	**63,0**	**65,4**	**62,8**
		Écart type	0,1	0,2	1,0	1,1
Délais fournisseurs	2006	Moyenne	**64,3**	**68,6**	**73,2**	**75,0**
		Écart type	0,1	0,1	0,7	0,8
	2007 – données provisoires	Moyenne	**61,7**	**66,2**	**72,2**	**73,7**
		Écart type	0,1	0,2	0,8	1,0
Solde du crédit interentreprises	2006	Moyenne	**12,2**	**21,7**	**21,7**	**18,5**
		Écart type	0,1	0,2	0,9	1,0
	2007 – données provisoires	Moyenne	**13,0**	**22,3**	**20,4**	**17,3**
		Écart type	0,1	0,2	1,0	1,1

Note : à juillet 2008, le taux de collecte des bilans 2007 des entreprises dans Fiben est de l'ordre de 75 %, les ratios présentés sont donc susceptibles d'être ajustés, notamment pour la population des entreprises de plus de 250 salariés, moins nombreuse et donc beaucoup plus sensible au taux de couverture.

Les délais client et le solde commercial sont exprimés en jours de CA, les délais fournisseurs en jours d'achats.

Source : Banque de France – Fiben, mise à jour : 6 juin 2008.

Un effort de paiement initié par les TPE et les PME...

Dans le contexte actuel de la mise en place d'une nouvelle réglementation relative à la réduction des délais de paiement, les entreprises ont probablement commencé à anticiper la loi qui va entrer en vigueur au 1er janvier 2009 (*cf.* encadré *infra*). Cette impulsion est initiée par les TPE et les PME. Les entreprises de moins de 250 salariés ont amélioré leur délai fournisseurs de manière substantiel, pendant que leur délai clients, bien qu'étant en repli, n'affiche pas une baisse d'une telle ampleur. Ces entreprises ont produit un réel effort en matière de paiement de leurs fournisseurs. Cet effort est d'autant plus important que les clients de ces entreprises n'ont pas amélioré leur comportement de paiement d'une manière aussi significative.

Les PME participent donc de manière plus importante au financement du crédit interentreprises, avec une légère augmentation de leur solde commercial. Les grandes entreprises bénéficient des meilleures conditions de paiement de leurs clients : leurs délais clients diminuent de plus de deux jours. Mais ces dernières ne consentent pas les mêmes efforts au bénéfice de leurs fournisseurs.

Les comportements de paiement des PME et de leurs clients sont fortement déterminés par l'appartenance sectorielle des entreprises...

Certains secteurs sont fortement prêteurs, comme les services aux entreprises (59 jours de chiffre d'affaires), les biens d'équipement (33 jours), ou encore les biens intermédiaires (27 jours), (*cf.* tableau 2). D'autres activités, au contraire, ont un solde commercial négatif de manière structurelle, c'est-à-dire qu'elles bénéficient, à ce titre, d'une ressource de financement. C'est notamment le cas des entreprises de services aux particuliers, et surtout du commerce de détail qui comprend les entreprises de la grande distribution. Ces activités, en relation directe avec une clientèle de particuliers, ont des délais clients faibles, mais bénéficient de délais fournisseurs élevés.

... mais tous les secteurs raccourciraient leurs délais de paiement en 2007

Les délais fournisseurs des PME sont particulièrement impactés, aussi bien pour les entreprises des services, que pour les entreprises de l'industrie. Les conséquences en termes de solde commercial sont différentes selon les secteurs : les PME du commerce, des services et de la construction voient leur solde augmenter, alors que le solde baisse pour les entreprises des autres secteurs.

Tableau 2

DÉLAIS CLIENTS, FOURNISSEURS ET SOLDE COMMERCIAL DES PME PAR SECTEUR

Secteur	Délais clients			Délais fournisseurs			Solde commercial		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Agriculture, sylviculture, pêche	70,1	73,5	73,3	79,6	80,8	77,9	23,8	27,1	29,3
Industries agricoles et alimentaires	44,4	45,6	43,6	57,1	57,6	55,7	3,0	3,9	3,4
Industries de biens de consommation	72,4	74,1	70,5	72,6	71,8	69,3	28,1	29,5	28,2
Industrie automobile	68,0	68,5	67,5	78,4	78,8	78,8	11,9	11,7	9,8
Industries des biens d'équipement	85,1	86,0	83,1	81,1	82,7	78,4	34,5	33,7	32,9
Industries des biens intermédiaires	76,6	77,2	74,7	76,7	77,3	73,8	28,1	27,6	27,3
Construction	83,5	84,2	83,1	81,1	81,5	77,9	33,4	33,5	34,7
Commerce	36,8	37,7	37,4	54,2	54,7	52,9	– 6,1	– 5,6	– 4,4
Transports	68,8	60,6	57,0	57,1	53,4	49,5	34,5	28,8	27,5
Activités immobilières	52,3	53,2	51,2	66,4	67,1	61,1	21,5	21,7	19,6
Services aux entreprises	89,4	91,1	89,9	77,5	79,0	77,1	57,7	59,0	59,6
Services aux particuliers	13,0	13,4	12,7	52,7	54,9	52,1	– 13,0	– 13,4	– 12,8

Note : à juillet 2008, le taux de collecte des bilans 2007 des entreprises dans Fiben est de l'ordre de 75 %, les ratios présentés sont donc provisoires et susceptibles d'être ajustés, notamment pour les populations des entreprises de 250 salariés et plus.

Les délais client et le solde commercial sont exprimés en jours de CA, les délais fournisseurs en jours d'achats.

Source : Banque de France – Fiben, mise à jour : 6 juin 2008.

Les réglementations récentes sur les délais de paiement

La loi de modernisation de l'économie

Le projet de loi de modernisation de l'économie, adopté le 23 juin 2008, comprend une mesure relative à la réduction des délais de paiement des entreprises. L'article 6 décrit une démarche en plusieurs étapes : un plafonnement des délais de paiement à soixante jours, d'éventuelles dérogations limitées dans le temps, puis une phase de négociation secteur par secteur et une possible nouvelle intervention législative à échéance d'un an en cas d'échec des négociations, de telle sorte que la poursuite de la réduction des délais de paiement s'inscrive dans un calendrier précis. La réforme prévoit notamment un renforcement des pénalités de retard exigibles en cas de retard de paiement.

La loi dans le domaine des transports

La loi n° 2006-10 du 5 janvier 2006 introduit dans l'article L. 441-6 du Code du commerce un nouvel alinéa en vertu duquel les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser trente jours à compter de la date d'émission de la facture. Les conditions générales de vente (CGV) doivent préciser les conditions d'application et les taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement de la facture. Tous les acteurs du secteur des transports sont concernés sauf le monde ferroviaire et les prestations de logistique.

Le législateur a voulu renforcer la responsabilité des deux parties contractantes. Si le client (le chargeur le plus souvent) paie la facture au-delà de la date d'échéance indiquée sur la facture, le fait de ne pas agir rend le transporteur coresponsable de cette irrégularité. Cette loi a donc aussi pour objectif de

fournir un cadre contraignant qui est apparu seul à même d'obtenir des progrès rapides dans les pratiques de paiement du secteur des transports.

L'accord dans la filière automobile

En début d'année 2007, à la demande des pouvoirs publics, les fédérations de la mécanique (FIM), des équipementiers (FIEV) et des constructeurs (CCFA) sont parvenues à un accord sur la réduction des délais de paiement. Depuis le 1er septembre 2007, pour toutes les entreprises de la filière, les délais de paiement ont été ramenés à 90 jours nets au plus, ce qui correspond à une réduction de 15 jours en moyenne. Par ailleurs, les donneurs d'ordres de la filière réalisant plus de 300 millions d'euros de chiffre d'affaires, accorderont une réduction des délais de paiement de 45 jours (au lieu de 15), aux fournisseurs réalisant moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires (moins 30 jours à compter du 1er septembre 2007, puis moins 45 jours à compter du 1er septembre 2008).

Le raccourcissement des délais de paiement s'accentuerait dans le secteur des transports

La loi sur les transports impose, depuis janvier 2006, que les délais de paiement convenus dans le secteur des transports ne doivent en aucun cas dépasser les 30 jours à compter de la date d'émission de la facture (*cf.* encadré *supra*). En 2007, le raccourcissement des délais clients et fournisseurs continuerait pour la deuxième année consécutive. Les PME réduiraient ainsi leurs délais fournisseurs et leurs délais clients de près de quatre jours. Leur solde commercial resterait stable à un niveau de 28 jours. En revanche, les entreprises de 500 salariés et plus serait payées plus rapidement par leurs clients, alors qu'elles ne règleraient pas plus rapidement leurs fournisseurs. Le solde commercial de ces entreprises serait donc plus faible qu'en 2006, même si le chiffre actuel est fondé sur un nombre trop faible d'entreprises pour garantir sa précision.

Tableau 3

MOYENNE DES DÉLAIS CLIENTS, FOURNISSEURS ET SOLDE COMMERCIAL DANS LE SECTEUR DES TRANSPORTS

		TPE	PME	Intermédiaires	Grandes
		0-19 salariés	20-249 salariés	250-499 salariés	> = 500 salariés
Délais clients	2005	66,3	68,8	59,4	58,3
	2006	58,7	60,6	50,4	53,8
	2007 – données provisoires	55,2	57,0	52,1	51,2
Délais fournisseurs	2005	54,2	57,1	63,0	65,2
	2006	49,6	53,4	57,3	62,4
	2007 – données provisoires	46,4	49,5	55,6	62,4
Solde du crédit interentreprises	2005	30,0	34,5	22,6	19,4
	2006	26,0	28,8	17,0	17,3
	2007 – données provisoires	25,2	27,5	19,0	12,5

Note : à juillet 2008, le taux de collecte des bilans 2007 des entreprises dans Fiben est de l'ordre de 75 %, les ratios présentés sont provisoires et susceptibles d'être ajustés, notamment pour les populations des entreprises de 250 salariés et plus.

Les délais client et le solde commercial sont exprimés en jours de CA, les délais fournisseurs en jours d'achats.

Source : Banque de France – Fiben, estimations 2007 sur la base des bilans disponibles début juillet.

Méthodologie retenue pour la mesure d'impact

À partir des données bilancielles des entreprises, les délais clients et fournisseurs sont calculés respectivement en jours de chiffre d'affaires et en jours d'achats. Puis, tous les délais au-delà de 60 jours sont ramenés à cette limite. On calcule alors pour chaque entreprise les parts des créances et des dettes devant être réglées pour atteindre la limite fixée à 60 jours. Ces données sont ensuite cumulées par secteur et par taille.
Cette méthodologie permet d'avoir une vision de l'enjeu macroéconomique d'une réglementation relative à la réduction des délais de paiement. De plus, à un niveau de secteur et de taille fin, elle identifie les catégories d'entreprises les plus touchées, de manière positive ou négative, par une nouvelle réglementation.
Le calcul des délais de paiement est basé sur les données bilancielles des entreprises. Les délais réels sont approchés en considérant que les créances clients et des dettes fournisseurs en fin d'exercice sont représentatives des montants renouvelés de période en période en cours d'année. Les délais de renouvellement sont mesurés en rapportant ces montants au chiffre d'affaires (délais clients) ou aux achats (délais fournisseurs).
À condition que les montants en fin d'exercice reflètent bien les montants réguliers de créances et dettes en cours d'année, cette mesure des délais est alors une approximation satisfaisante des délais en jours nets tels qu'ils seraient mesurés par une enquête sur les dates de paiement effectif des factures. Elle approche la notion de paiement d'une facture à 60 jours à la date de réception de la dite facture. Mais empiriquement, la mesure des délais de paiement *via* des données bilancielles surestime les délais de paiement calculés en jours nets.
Dans un souci de comparabilité des données, seuls les bilans d'une durée égale à 12 mois sont conservés, les entreprises dont le chiffre d'affaires ou les achats sont nuls, ou celles pour lesquelles les délais dépassent 1 000 jours sont retirées de l'échantillon. Ce nettoyage des données ne remet pas en cause la représentativité de l'échantillon.

L'impact global sur les trésoreries d'entreprises d'un passage à 60 jours

L'impact d'un passage à 60 jours est évalué en mesurant pour chaque entreprise, la part des créances clients et les dettes fournisseurs correspondant à des délais supérieurs à 60 jours (*cf.* encadré ci-dessus). Ainsi, réduire (graduellement) les créances clients dont le montant correspond à un délai supérieur à 60 jours procure un allégement des charges de trésorerie, c'est-à-dire des ressources de trésorerie supplémentaires pour les bénéficiaires de la réduction des délais de leurs clients. Ces ressources sont estimées à 139 milliards d'euros (30 % de l'ensemble des créances clients).

À l'inverse, réduire les dettes fournisseurs entraîne une diminution de 104 milliards (26 % de l'ensemble des dettes fournisseurs) des ressources de trésorerie pour les entreprises devant payer plus rapidement leurs factures.

Enfin, la balance entre accroissement et diminution de ces ressources de trésorerie fait apparaître un gain net (un allégement des charges de trésorerie) que l'on évalue à hauteur de 35 milliards d'euros (*cf.* tableau 4).

Si de telles mesures tendent à surestimer l'impact macroéconomique de

la réduction des délais de paiement à 60 jours, elles permettent cependant de différencier les gains et les pertes selon la taille des entreprises et de repérer les secteurs les plus concernés (bénéficiaires ou perdants) par les redistributions des ressources et des charges de trésorerie.

La différenciation de cet impact selon le secteur et la taille des entreprises

Cette méthode étant appliquée pour chaque entreprise, elle fournit non seulement une évaluation globale des transferts de charges de trésorerie, mais aussi indique les secteurs les plus concernés. Pour cinq secteurs, cette réduction des délais de paiement conduirait à des déplacements de trésorerie de plus de 10 milliards d'euros. Du côté clients, sont d'abord concernés les services aux entreprises, l'industrie des biens d'équipement, le commerce, les industries des biens intermédiaires. Les mêmes secteurs sont aussi les plus touchés par la réduction des délais fournisseurs. En termes d'effet sur les trésoreries, les entreprises des industries des biens d'équipement seraient celles qui bénéficieraient le plus de la mesure (gains de trésorerie de l'ordre de 15 milliards), suivi de celles dans les services aux entreprises, l'énergie, les biens intermédiaires et la construction (gain entre 3 et 4 milliards).

Ainsi, les gagnants seraient les secteurs amont qui verraient les charges du crédit client baisser plus vite, alors que les perdants devraient correspondre aux secteurs aval dont les ressources apportées par le crédit fournisseur disparaitraient.

Les 35 milliards de gain de trésorerie que procurerait une réduction à 60 jours des délais clients et des délais fournisseurs bénéficieraient à toutes les tailles d'entreprises. En termes de gains nets, les PME de 20 à 249 salariés seraient les premières bénéficiaires, de l'ordre de 15 milliards, soit près de 1,6 % de leur chiffre d'affaires (*cf.* tableau 6). Viendraient ensuite les TPE, dont la trésorerie augmenterait de 9 milliards (1,5 % de leur chiffre d'affaires), les grandes entreprises de 500 salariés et plus (8 milliards, 0,7 % de leur chiffre d'affaires) et les entreprises de taille intermédiaire (4 milliards, 1,6 % de leur chiffre d'affaires).

Le total des créances clients représente 474 milliards d'euros, dont 139 milliards d'euros de créances au-delà des 60 jours. Les services aux entreprises et les industries des biens d'équipement pèsent pour un poids important dans ces créances. En décomposant ces 139 milliards selon le délai clients des entreprises concernées, ces créances proviennent en grande partie des entreprises ayant des délais très élevés (au-delà de trois mois en jours de chiffre d'affaires) (*cf.* tableau 5).

Tableau 4

IMPACT DE LA RÉDUCTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES

Secteur des entreprises	Gains (+) ou pertes (-) de trésorerie (M€) selon la taille des entreprises suite au repli des délais de paiement actuellement au-delà de 60 jours				
	TPE (<20 salariés)	PME (20 à 249 salariés)	Intermédiaires (250 à 499 salariés)	Grandes entreprises (>250 salariés)	Total (toutes tailles)
Agriculture, sylviculture, pêche	56	334	18	73	481
Industries agricoles et alimentaires	– 165	– 206	59	– 882	– 1 194
Industries de biens de consommation	211	1 076	360	181	1 827
Industrie automobile	57	– 29	– 14	– 702	– 688
Industries des biens d'équipement	5 260	2 044	834	6 781	14 918
Industries des biens intermédiaires	398	2 155	584	1 013	4 150
Énergie	35	264	140	3 901	4 340
Construction	1 209	2 278	– 5	205	3 687
Commerce	– 1 118	807	397	– 3 113	– 3 027
Transports	– 875	541	– 148	– 430	– 912
Activités immobilières	966	678	– 38	706	2 312
Services aux entreprises	2 968	4 867	1 519	733	10 087
Services aux particuliers	58	– 147	1	– 764	– 852
Total (tous secteurs)	9 060	14 664	3 706	7 702	35 133

Champ : entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires, hors administration et activité financières.

Source : Fiben 2006, Banque de France.

Le total des dettes fournisseurs représente 396 milliards d'euros, dont 104 milliards d'euros de dettes au-delà des 60 jours. Ces dettes concernent principalement les entreprises ayant des délais fournisseurs supérieurs à trois mois en jours d'achats. Le secteur du commerce, joue le rôle de plaque tournante de l'économie. Il contient, la majorité des dettes fournisseurs de l'économie.

Le solde des créances et des dettes au-delà de 60 jours est très informatif sur l'impact d'une loi relative à la réduction des délais de paiement. À un niveau sectoriel global, le commerce et les industries agricoles et alimentaires et selon une analyse par taille, ce serait les très petites entreprises et surtout les très grandes entreprises qui serait pénalisées. Les PME du commerce devraient, au contraire, bénéficier d'une nouvelle réglementation.

Les montants en jeu sont importants pour les entreprises qui ont à la fois des délais clients élevés et des délais fournisseurs élevés, plus de 150 jours (*cf.* tableau 5). Se pose donc le problème des moyens financiers de substitution nécessaires pour passer de l'équilibre actuel, à un nouvel équilibre reposant nettement moins sur ce crédit interentreprises et de l'initiation du processus pour passer d'un équilibre insatisfaisant à un autre.

Tableau 5

CRÉANCES CLIENTS ET DETTES FOURNISSEURS AU-DELÀ DE 60 JOURS, SUIVANT LE NIVEAU DES DÉLAIS CLIENTS ET DES DÉLAIS FOURNISSEURS

Décomposition des créances au-delà de 60 jours (139 milliards d'euros)									
Délais fournisseurs inférieur à 60 jours	Délais fournisseurs entre 60 et 90 jours d'achats			Délais fournisseurs entre 90 et 150 jours d'achats			Délais fournisseurs de plus de 150 jours d'achats		
	Délais C. entre 60 et 90 jours	Délais C. entre 90 et 150 jours	Délais C. de plus de 150 jours	Délais C. entre 60 et 90 jours	Délais C. entre 90 et 150 jours	Délais C. de plus de 150 jours	Délais C. entre 60 et 90 jours	Délais C. entre 90 et 150 jours	Délais C. de plus de 150 jours
16	12,7	18,2	6,4	6,5	24,2	**23,8**	0,6	5,4	**25,2**
Décomposition des dettes au-delà de 60 jours (104 milliards d'euros)									
Délais clients inférieur à 60 jours	Délais clients entre 60 et 90 jours de chiffre d'affaires			Délais clients entre 90 et 150 jours de chiffre d'affaires			Délais clients de plus de 150 jours de chiffre d'affaires		
	Délais F. entre 60 et 90 jours	Délais F. entre 90 et 150 jours	Délais F. de plus de 150 jours	Délais F. entre 60 et 90 jours	Délais F. entre 90 et 150 jours	Délais F. de plus de 150 jours	Délais F. entre 60 et 90 jours	Délais F. entre 90 et 150 jours	Délais F. de plus de 150 jours
23	8,3	14,7	3,9	4,2	17,3	8,6	0,5	6,5	**17,8**

Champ : entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires, hors administration et activité financières.

Source : Fiben 2006, Banque de France.

Tableau 6

RÉSUMÉ – CADRAGE MACROÉCONOMIQUE EN 2006 : TOUTES TAILLES ET PAR TAILLE

			Montants en milliards d'euros
Toutes tailles	Chiffres d'affaires (Md €)		2965
	Achats (Md €)		2236
	Nombre d'entreprises	217054	
	Créances clients au-delà de 60 jours de CA		139
	Délais fournisseurs au-delà de 60 jours d'achats		104
	Gain (+) ou perte (-)		**35**
	Achats/Ventes	75 %	
TPE – 0-19 salariés	Chiffres d'affaires (Md €)		594
	Achats (Md €)		455
	Nombre d'entreprises	148777	
	Créances clients au-delà de 60 jours de CA		31
	Délais fournisseurs au-delà de 60 jours d'achats		22
	Gain (+) ou perte (-)		**9**
	Achats/Ventes	77 %	
PME – 20-249 salariés	Chiffres d'affaires (Md €)		937
	Achats (Md €)		719
	Nombre d'entreprises	63882	
	Créances clients au-delà de 60 jours de CA		50
	Délais fournisseurs au-delà de 60 jours d'achats		35
	Gain (+) ou perte (-)		**15**
	Achats/Ventes	77 %	
Intermédiaires : 250-499 salariés	Achats (Md €)		200
	Nombre d'entreprises	2400	
	Créances clients au-delà de 60 jours de CA		12
	Délais fournisseurs au-delà de 60 jours d'achats		8
	Gain (+) ou perte (-)		**4**
	Achats/Ventes	78 %	
Grandes : > = 500 salariés	Chiffres d'affaires (Md €)		1179
	Achats (Md €)		862
	Nombre d'entreprises	1995	
	Créances clients au-delà de 60 jours de CA		46
	Délais fournisseurs au-delà de 60 jours d'achats		38
	Gain (+) ou perte (-)		**8**
	Achats/Ventes	73 %	

Champ : entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires, hors administration et activité financières.

Source : Fiben 2006, Banque de France.

Bibliographie

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2006 », Direction des entreprises, *Bulletin de la Banque de France*, n° 168, décembre 2007. http://inbdf/fr/publications/ telechar/bulletin/etu168_5.pdf

Observatoire des délais de paiement, Rapport du groupe présidé par J.-P. Betbèze, décembre 2006. http://inbdf/fr/publications/telechar/catalogue/rapp06_observ_paiement.pdf

Observatoire des délais de paiement, Rapport du groupe présidé par J.-P. Betbèze, décembre 2007. http://www.minefe.gouv.fr/presse/dossiers_de_presse/delais_paiement071218/som_delais_paiement.php

Projet de loi de modernisation de l'économie. http://www.assemblee-nationale.fr/13/projets/pl0842.asp

Note sur l'impact du raccourcissement des délais de paiement, Observatoire des entreprises, M. Dietsch, L. Kendaoui, E. Kremp, 22 février 2008.

TROISIÈME PARTIE

Actualité

Le soutien aux PME et à l'innovation : un consensus international

Le soutien aux PME et à l'innovation : un consensus international

Henry Savajol
OSEO

S'il est un domaine dans le monde économique d'aujourd'hui qui fait, semble-t-il, l'unanimité, c'est bien celui de l'appui aux petites et moyennes entreprises. Les pays les plus développés, les plus dynamiques ne font pas exception, bien au contraire, puisqu'en général, c'est là que l'on trouve les structures d'appui les plus puissantes et les mécanismes les plus élaborés. Par exemple aux États-Unis, avec la Small Business Administration (SBA) dont le rôle est maintenant bien connu [1], ou au Japon, avec la Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise (JASME) [2] dont les prêts et le système de garantie ont favorisé l'émergence et le développement des quelque six millions de PME japonaises.

Comme le rappelle l'OCDE [3], les PME représentent dans la plupart des pays plus de 95 % des entreprises et génèrent les deux tiers de l'emploi et sont la principale source de création d'emplois nouveaux. Les politiques mises en œuvre en leur faveur par les gouvernements au cours des dernières années s'orientent selon trois grands axes :

– en premier lieu, l'allégement des réglementations et des obstacles administratifs à l'entrepreneuriat par le développement de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication et la mise en place de guichets uniques ;

– en second lieu, la promotion de l'accès aux financements. Que ce soit par des mécanismes d'accès aux fonds propres, de financement direct, ou de garantie, l'objectif est de tempérer le profil de risque des PME. En raison de leur fort effet de levier, les techniques de garantie sont très largement utilisées dans le monde. Dans les pays les plus développés, l'accent est actuellement mis sur l'accès aux fonds propres et sur leur renforcement ;

– le troisième axe concerne l'encouragement de l'innovation. Conscients que dans un monde économique ouvert, seule l'innovation permet aux entreprises de résister à la concurrence et de se développer sur les marchés internationaux, les pouvoirs publics accentuent leurs interventions en ce domaine, en privilégiant le soutien à la recherche-développement mais aussi toutes les formes de coopérations entre laboratoires, universités, petites et grandes entreprises.

Tous ces thèmes sont évidemment traités en Europe, par les pays qui la composent et par l'Europe elle-même.

1. *Cf.* l'analyse du Small Business Act dans le *Rapport PME 2006* de l'OSEO.
2. www.jasme.go.jp : « The objectives of JASME are to provide small and medium-sized enterprises (SMEs) with the long-term funding necessary to promote their business when general private financial institutions are unable to or not in a position to do so, or to support such general financial institutions by taking over loan claims and guaranteed liabilities provided by them JASME supports the guarantee activities of Credit Guarantee Corporations (CGCs) by providing insurance for their guaranteed liabilities and by extending them loans. »
3. « Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2005 ».

Grâce aux instruments financiers qu'elle a mis en place et qu'elle finance (*via* notamment la BEI et le FEI), l'Union européenne facilite le financement en crédit et en capital-risque des PME. Concernant l'innovation, l'Union européenne a mis en place des programmes spécifiques : programme-cadre pour la recherche et le développement et programme pour l'innovation et la compétitivité. Par ailleurs, la Commission vient de proposer un « Small Business Act » destiné à stimuler le développement des PME en allégeant les contraintes bureaucratiques qui pèsent sur elles, notamment pour la création d'entreprise, en favorisant leur financement, en réduisant les délais de paiement, etc.

Quant aux pays européens, chacun, en fonction de son histoire, de sa culture, de son niveau de développement, a mis en œuvre des programmes plus ou moins différents dans leurs modalités, mais visant tous, soit à faciliter le financement des PME, soit à développer l'innovation. L'objectif des fiches qui suivent n'est pas de réaliser un panorama exhaustif de ces mécanismes, mais d'illustrer cette diversité. Pour les obtenir nous avons demandé une brève présentation de leurs objectifs et de leurs missions à chaque organisme adhérent à deux réseaux européens, TAFTIE et NEFI. Une sélection des réponses est présentée ci-après.

TAFTIE (The Association for Technology in Europe), créée en 1992, regroupe dix-neuf organismes en charge, dans leur pays respectif, des programmes d'aide à l'innovation en faveur des PME et du soutien aux coopérations technologiques transnationales.

MEMBRES DE TAFTIE

Organisation	Nom complet	Pays
ADL	Agencia de Inovacao	Portugal
CDTI	Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial	Spain
CTI	The Swiss Innovation Agency	Switzerland
ENTERPRISE ESTONIA	Enterprise Estonia	Estonia
ENEA	Ente per le Nuove Tecnologie, l'Energia e l'Ambiente	Italy
Enterprise Ireland (EI)	Enterprise Ireland (EI)	Ireland
FFG	The Austrian Research Promotion Agency	Austria
IWT	Vlaams Inst. Voor de Bevordering van het Wetenschappelijk-Technologisch Onderzoek in de Industrie	Belgium
KPI	Agency for Research Fund Management and Research Exploitation	Hungary
OSEO	OSEO	France
PERA	Pera	UK
RANNIS	The Icelandic Centre for Research	Iceland
RCN	The Research Council of Norway	Norway
SENTERNOVEM	SenterNovem	Netherlands
TEKES	Finnish Funding Agency for Technology and Innovation	Finland
TIA	TIA	Slovenia
TTGV	Türkiye Teknoloji Gelistirme Vakfi	Turkey
VDI/VDE-IT	VDI/VDE Innovation + Technik GmbH	Germany
VINNOVA	Swedish Agency for Innovation Systems.	Sweden

NEFI (Network of European Financial Institutions), réseau européen des établissements financiers soutenant les PME, a été fondé en 1999 et regroupe actuellement douze organismes membres tous chargés d'une mission d'intérêt public pour faciliter l'accès des PME aux sources de financement.

MEMBRES DE NEFI

Organisation	Nom complet	Pays
ALMI	ALMI Företagspartner AB	Suède
AWS	Austria Wirtschaftsservice	Autriche
EB	Encouragement Bank AD	Bulgarie
Finnvera		Finlande
Hipoteku Banka		Lettonie
ICO	Instituto de credito oficial	Espagne
KfW	KfW Bankengruppe	Allemagne
MCC	Mediocredito Centrale S. p. A.	Italie
MFB	Magyar Fejlesztési Bank Zrt.	Hongrie
OSEO		France
SNCI	Société nationale de crédit et d'investissement	Luxembourg
SZRB	Slovenskà Zàrucnà A Rozvojovà bankà	Slovaquie

Les descriptions des mécanismes d'intervention publique présentées ci-après concernent :
– l'Allemagne ;
– l'Autriche ;
– la Bulgarie ;
– l'Espagne ;
– la Finlande ;
– l'Irlande ;
– l'Italie ;
– la Lettonie ;
– la Norvège ;
– les Pays-Bas ;
– la Slovaquie ;
– la Suède.

ALLEMAGNE

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Introduction

La Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) a été fondée en 1948 afin d'organiser la gestion professionnelle des actifs spéciaux du gouvernement fédéral allemand (ERP) pour la reconstruction de l'économie allemande. Des programmes spéciaux pour les petites et moyennes entreprises (PME) ont été lancés en 1952. Depuis lors, la KfW améliore continuellement ses instruments de soutien et les ajuste aux évolutions du marché. En tant que banque détenue à 80 % par le gouvernement fédéral et à 20 % par les Länder, KfW a une solide armature. La mission officielle d'intérêt général de KfW est fixée dans la loi sur la KfW. La KfW se procure la majorité de ses fonds sur le marché financier. L'ensemble des produits générés est consacré aux activités d'appui et assure l'assise financière nécessaire pour apporter un soutien à long terme.

La gamme complète des activités de la KfW Bankengruppe se décline à travers cinq grandes marques : KfW Mittelstandsbank (appui aux PME, aux créateurs d'entreprise et aux jeunes entreprises), KfW Förderbank (soutien à la protection du logement, de l'environnement et du climat, appui dans les domaines de l'enseignement, des infrastructures et des questions sociales), KfW IPEX-Bank (financement des projets internationaux et des exportations), KfW Entwicklungsbank et DEG (appui aux pays en développement et en transition).

Activités de soutien des PME

Vue d'ensemble

La KfW Mittelstandsbank regroupe les produits de KfW pour les jeunes entreprises ainsi que les petites et moyennes entreprises, assurant ainsi la réalisation des investissements tout au long du cycle de vie d'une entreprise. Toute une gamme de programmes variés facilite l'accès au financement des entreprises existantes, des membres de professions libérales indépendants ainsi que de ceux qui ont lancé leur propre entreprise.

Parmi les produits de financement pour les PME on compte les microcrédits, les créances prioritaires, le financement mezzanine et les fonds propres. La KfW Mittelstandsbank propose différents types de soutiens adaptés à chacun des différents stades de développement d'une entreprise. La grande diversité de programmes porte sur des besoins de financement variés comme, par exemple, le fonds de roulement, les frais de R & D, les investissements dans des innovations, le lancement de nouveaux produits, l'expansion du marché ou un rachat d'entreprise.

La KfW Mittelstandsbank soutient également les entreprises en difficulté par des mesures d'accompagnement. Des services de conseil sont disponibles pour les start-up ainsi que pour les entreprises établies de longue date.

En plus du financement des investissements et des services consultatifs, la KfW soutient les PME par des prêts globaux à des banques partenaires en

Allemagne et à l'étranger et par des instruments novateurs comme la titrisation d'actifs.

En tant que membre actif des tables rondes, des réseaux et des centres d'assistance, la KfW Mittlestandsbank travaille également à l'amélioration de l'accès au financement pour les PME. La KfW est membre du Réseau des établissements financiers européens (NEFI). Les douze membres du réseau échangent régulièrement des idées et leur expérience des meilleures pratiques et promeuvent activement les questions de financement ayant trait aux PME auprès de la Commission européenne. En outre, la KfW organise régulièrement un Forum d'experts sur les banques de développement en Europe orientale, y compris dans certaines parties des Balkans. Lors de ces manifestations, la KfW encourage les échanges sur les meilleures pratiques et apporte ses compétences en matière de conception de nouveaux instruments de promotion.

Prêts et financement mezzanine

La KfW Mittelstandsbank offre aux PME les programmes de prêts suivants :

- **Capital de lancement KfW**

Il soutient les créateurs d'entreprises, les professionnels libéraux indépendants et les petites entreprises qui ont moins de trois ans d'existence et ont besoin d'un financement ne dépassant pas 50 000 euros. Ce programme de prêt est soutenu par une garantie subventionnée par les fonds de la Commission européenne provenant du PIC.

- **Prêt aux entrepreneurs**

Il fournit des prêts classiques pour les investissements et le fonds de roulement ou pour surmonter des manques de liquidités temporaires. Le prêt aux entrepreneurs est à la disposition des jeunes entreprises, des professionnels libéraux indépendants et des entreprises commerciales qui veulent investir en Allemagne et des sociétés allemandes qui veulent investir à l'étranger.

- **Programme de développement régional ERP**

Fonds ERP à des conditions favorables aux fins d'investissement dans les zones structurellement faibles.

- **Programme d'innovation ERP**

Prêt à faible taux d'intérêt et financement mezzanine pour les entreprises innovatrices.

- **Capitaux pour entrepreneurs**

Les capitaux pour entrepreneurs constituent une famille innovatrice de trois produits de financement mezzanine (prêts subordonnés à long terme) pour les jeunes entreprises commerciales, les start-up et les entreprises établies de longue date.

- **Microfinance Fund Germany**

Le Microfinance Fund Germany a pour but de constituer et de renforcer des initiatives régionales de microcrédit qui conseillent et accompagnent les créateurs d'entreprises et leur accordent des microprêts. Le fonds est subventionné par des fonds du Fonds social européen.

Les conditions de financement détaillées ainsi que les critères d'admissibilité, sont disponibles sur le site internet de la KfW Mittelstandsbank. Outre ces programmes de prêt particulièrement axés sur les PME, la KfW Förderbank offre des programmes de soutien à la protection de l'environnement industriel qui sont également accessibles aux PME. Les programmes suivants qui facilitent les investissements d'entreprises commerciales servant à protéger l'eau, l'air et le sol et à utiliser efficacement l'énergie sont disponibles :

– Programme ERP de protection de l'environnement et d'économie d'énergie : ce programme offre des financements

à long terme à un taux d'intérêt attractif. Les petites et moyennes entreprises peuvent financer jusqu'à 75 % de leur investissement.

– Programme KfW de protection de l'environnement : programme d'investissements dans la protection de l'environnement en Allemagne et à l'étranger. La part du financement est de 75 % des frais éligibles, quel que soit le chiffre d'affaires de l'entreprise formulant la demande. Des financements par crédit-bail sont également possibles au titre de ce programme, à l'exclusion des projets municipaux.

– Programme ERP d'efficacité énergétique : nouveau programme du ministère fédéral allemand de l'Économie et de la Technologie (BMWI) et de la KfW Förderbank pour l'amélioration de l'efficacité énergétique dans les PME. Deux volets sont disponibles. Pour réduire le manque d'information qui a été détecté, en particulier dans les petites et moyennes entreprises et pour obtenir le potentiel d'économie d'énergie, les frais de recours aux experts indépendants destinés à améliorer l'efficacité énergétique peuvent être pris en charge jusqu'à 80 %. En plus du subventionnement des expertises, le Programme ERP d'efficacité énergétique propose des financements à des conditions favorables pour la mise en œuvre de mesures d'économie d'énergie.

Financement en fonds propres

Financement en fonds propres sur mesure pour les PME

Les start-up, les entreprises technologiques et les PME existantes peuvent trouver des offres personnalisées de produits de financement en fonds propres auprès de la KfW Mittelstandsbank. La liste qui suit en donne une brève vue d'ensemble :

– Fonds de démarrage ERP : ce fonds fournit un financement par apports de fonds propres pour la phase de démarrage des jeunes entreprises technologiques. Le Fonds de démarrage a recours aux fonds propres privés étant donné qu'il ne fournit des capitaux que si un co-investisseur participe au financement. De cette manière, il incite les investisseurs privés à entrer dans le marché.

– Programme ERP de participation : ce programme offre un financement en fonds propres aux PME existantes en phase de croissance et vise en priorité l'apport de participations de l'ordre d'un million d'euros dans les plus petites PME.

– Fonds propres pour les PME en général : programme destiné à combler le « déficit de capitaux propres » qui a été détecté pour les participations allant de 1 à 5 millions d'euros. Des produits supplémentaires axés sur le soutien à des projets d'innovations ou sur certaines régions, par exemple, complètent la gamme d'offres de financement par KfW en faveur des PME en phase de développement.

– Programme KfW de capital-risque : garanties d'un pourcentage du portefeuille des participations des sociétés de capital investissement, intervenant aux stades ultérieurs du développement de l'entreprise : pour exploiter de nouveaux domaines commerciaux, à l'occasion d'un problème de succession et pour apporter du financement dans une période de transition.

En encourageant les investissements des PME en Allemagne et à l'étranger, la KfW Mittelstandsbank intervient en tant que banque soutenant les établissements de crédit et les autres intermédiaires financiers comme les sociétés d'investissement en capital-risque ou les investisseurs providentiels en travaillant avec eux en tant que partenaires. Cette coopération garantit

la participation d'experts spécialisés pour la gamme complète d'instruments financiers, des créances prioritaires aux apports en fonds propres.

Services en conseil et assistance Assistance technique pour les petites et moyennes entreprises

La KfW Mittelstandsbank soutient les petites et moyennes entreprises en Allemagne non seulement grâce à des prêts proposés à des conditions favorables mais également grâce à la fourniture de conseils individuels à chaque phase du développement de l'entreprise, à savoir la création, la croissance, la transmission et la crise.

Les experts de la KfW Mittelstandsbank proposent des conseils sur les questions de financement dans les trois centres dédiés de Berlin, Bonn et Francfort et en quelque cinquante autres lieux où des « journées portes ouvertes » sont organisées. Les PME obtiennent des conseils pratiques de la part de personnes compétentes concernant le développement de l'entreprise. Les bases de données internet sont également mises à disposition pour toute recherche de conseiller spécialisé ou de contacts commerciaux.

La startothek est un programme de consultation sur internet destiné aux conseillers. Ce programme soutient leur service de conseil aux nouvelles entreprises à fort potentiel. Il fournit des informations juridiques fiables, complètes et à jour pour les entreprises issues de la quasi-totalité des secteurs de l'industrie, du commerce et des professions libérales. La Commission européenne reconnaît la startothek comme un excellent exemple de réduction de la bureaucratie.

La KfW offre un soutien aux jeunes entreprises grâce à des conseils pratiques et appropriés dans le cadre de l'assistance professionnelle aux start-up. L'assistance professionnelle aux start-up en Allemagne est un programme de formation soutenu par le Fonds social européen qui s'adresse aux sociétés existantes créées ou acquises au cours des cinq dernières années.

La table ronde et les conseils en matière de redressement offerts par la KfW Mittelstandsbank sont des programmes destinés aux PME qui sont confrontées à des difficultés particulières en raison d'une évolution inattendue de leur activité, bien que leurs perspectives commerciales soient encourageantes.

Prêt global aux banques commerciales et aux autres banques de développement

Avec les prêts globaux, la KfW Mittelstandsbank offre avec succès un autre instrument destiné à encourager le financement des PME. Les banques commerciales ou de développement en Allemagne et en Europe occidentale et orientale reçoivent un financement sous la forme d'un prêt global pour l'accord de prêts aux PME. Ce refinancement permet aux banques partenaires d'offrir à leurs clients PME locaux des prêts à moyen et long terme à des conditions favorables.

Titrisation d'actifs

Les petites et moyennes entreprises bénéficient indirectement des activités de titrisation de la KfW ; la titrisation décharge les banques des risques inhérents aux prêts accordés aux PME par le transfert de ces risques au marché financier. Les établissements de crédit gagnent ainsi une plus grande latitude pour accorder de nouveaux prêts. La KfW fournit non seulement des plates-formes de titrisation normalisées, mais elle aide également le marché de la titrisation à atteindre la maturité et ce,

essentiellement grâce à sa participation dans la True Sale Initiative GmbH (TSI) ainsi que par ses propres investissements en tranches mezzanine de transactions sélectionnées.

Chiffres clés de l'entreprise pour 2007 (vue d'ensemble de l'activité globale de KfW)

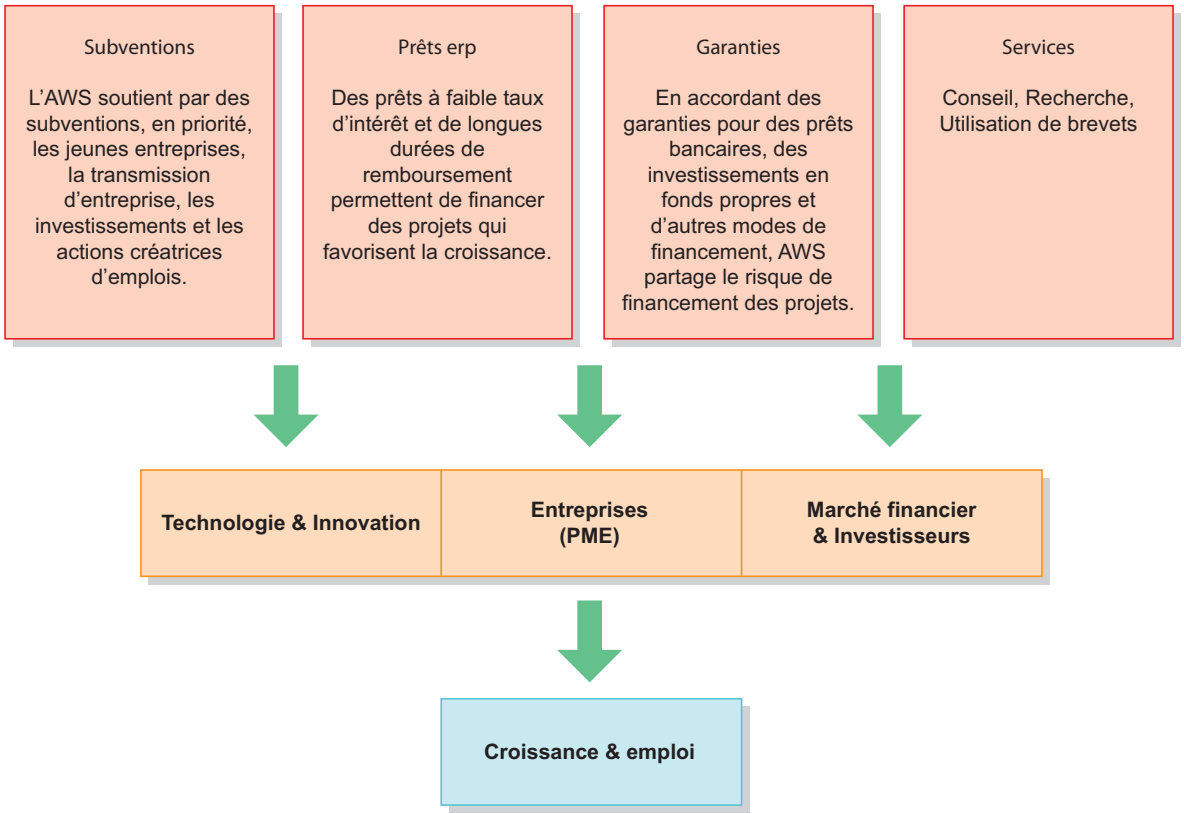
En 2007, le volume total de financement engagé par la KfW Bankengruppe s'est élevé à 87,1 milliards d'euros, soit une augmentation de 13 % par rapport à l'année précédente (76,8 milliards d'euros). En 2007, la KfW a ainsi atteint le niveau d'engagements le plus élevé depuis sa création en 1948 et a obtenu de bons résultats dans les domaines d'actions prioritaires en faveur des « petites PME » et de la « protection de l'environnement et du climat ». Les engagements de prêt, à hauteur de 68,1 milliards d'euros, représentaient la grande majorité des actions menées par la KfW, la KfW Förderbank intervenant pour 34,6 milliards d'euros et la KfW Mittelstandsbank pour 13,2 milliards d'euros. Malgré l'instabilité du marché de la titrisation, le volume des titrisations a atteint 19 milliards d'euros (soit une augmentation de 11 % par rapport aux 17,1 milliards d'euros réalisés en 2006).

AUTRICHE

Austria Wirtschaftsservice (AWS)/ ERP Fund

L'Austria Wirtschaftsservice/ERP Fund est la banque nationale de développement contrôlée par l'État autrichien. En tant qu'institution clé pour le développement des entreprises, elle est appelée à réaliser les objectifs phares de la politique économique du gouvernement de l'Autriche. Née en 2002 du regroupement des compétences de quatre institutions préexistantes, la banque de développement BÜRGES pour les PME (1954), la Financing Guarantee Association (1969), l'Innovation Agency (1984) et le Fonds du programme de redressement européen (1962), elle constitue un intermédiaire hautement professionnel qui offre une large gamme de services et de programmes d'aide à l'investissement tournés vers les entreprises, des stades de préamorçage à ceux de l'expansion et de l'internationalisation. L'Austria Wirtschaftsservice/ ERP Fund travaille en étroite coopération avec des établissements financiers internationaux et des institutions européennes partenaires. Par ailleurs, l'Austria Wirtschaftsservice/ ERP Fund est membre des réseaux suivants : les Institutions européennes du financement du développement (IEFD), le Réseau des établissements financiers européens pour les petites et moyennes entreprises (NEFI) et l'Association européenne du cautionnement mutuel (AECM).

DOMAINES D'INTERVENTION DE L'AWS



On distingue quatre types d'assistance :
– l'appui et le financement : soutien des entreprises autrichiennes à toutes les phases de leur développement ;
– la technologie et l'innovation : soutien des projets de haute technologie dans les secteurs en croissance ;
– marché des actions et marché financier : soutien du développement des marchés des actions autrichiens et du financement en fonds propres ;
– recherche et gestion du savoir : appui des entreprises autrichiennes par des services axés sur l'information (délivrance de brevets, marché et technologie).

Objectif principal

L'AWS se concentre sur les PME et intervient dans six domaines différents à travers des programmes spécialisés.

Petites et moyennes entreprises

99 % des entreprises autrichiennes sont des petites et moyennes entreprises. En raison de l'importance des PME dans l'économie de l'Autriche, AWS met l'accent sur les actions en faveur des PME par le biais de divers instruments.

• Appui aux jeunes entrepreneurs

Les jeunes entrepreneurs reçoivent un soutien par des subventions et/ou des garanties pour des prêts allant jusqu'à un montant de 600 000 €. La subvention peut atteindre jusqu'à 10 % des dépenses éligibles (300 000 € maximum).

• Jeunes entreprises de croissance/ Transmission de l'entreprise

Les entrepreneurs sont encouragés à constituer des fonds propres par l'épargne. L'AWS accorde une prime de 14 % sur les capitaux épargnés qui sera versée lors de la réalisation du projet (création/reprise de l'entreprise).

• Soutien des PME innovantes

Programme en faveur de la croissance des entreprises : ce programme vise à encourager les entreprises innovantes à investir dans les domaines suivants :
– production/élaboration de produits ou de services nouveaux, novateurs et de qualité ;
– mise en place et adoption de nouvelles technologies ;
– création de coopérations et de regroupements.

Les investissements sont cofinancés soit par des subventions (« Euro-comptatibles ») qui servent généralement à des micro-entreprises, soit par des prêts ERP pour les entreprises de taille moyenne. En plus de ces deux formules, l'entreprise peut également bénéficier de garanties.

• Garantie PME

Ce programme vise à faciliter le financement externe (prêt, crédit-bail) en offrant une garantie et en partageant ainsi le risque avec la banque. À condition que le client présente un plan d'entreprise solide permettant le remboursement du prêt, AWS garantit jusqu'à 80 % du concours. Ce programme est tout particulièrement destiné au financement des investissements de croissance, des reprises et transmissions d'entreprise, ainsi que des besoins en fonds de roulement (quasi-fonds propres).

• Microcrédits pour les petites entreprises

AWS fournit une garantie pour les microcrédits allant jusqu'à 25 000 € afin d'encourager les banques à accorder davantage de microcrédits. Les banques hésitent souvent à octroyer des microcrédits en raison des coûts élevés de l'opération et de l'importance du risque. Par conséquent, AWS garantit 80 % du prêt et ne demande aucune commission de gestion.

Promotion du développement régional

Les projets touchant au domaine du développement régional peuvent bénéficier d'un soutien important, jusqu'à

15 % en plus pour les grandes entreprises et de 10 à 20 % supplémentaires pour les PME. L'accent est mis en priorité sur les projets qui ont un caractère innovant. La moitié environ du volume annuel total des financements du fonds ERP (~ 400 millions d'euros) sert à soutenir le développement régional. En plus du prêt ERP, les entreprises ont la possibilité de demander des subventions financées par le Fonds européen de développement régional (FEDER).

Apports en fonds propres

Dans le domaine des apports en fonds propres, AWS offre trois instruments :
– renforcement des fonds propres : garanties jusqu'à 80 %, taille maximum du projet : 1,8 million d'euros ;
– garantie des apports en fonds propres : 4 milliards d'euros d'investissements garantis en 2007 ;
– investisseurs providentiels : plate-forme pour les investisseurs providentiels.

Soutien et financement de la technologie et de l'innovation

• Préamorçage

Le but de ce programme est d'augmenter le nombre de jeunes entreprises dans le secteur des technologies de pointe et de stimuler leur émergence en les soutenant dès le départ. Tout appui d'AWS est conditionné par l'approbation du projet d'entreprise et du plan de financement. Le soutien financier consiste en une « subvention *de minimis* » qui peut aller jusqu'à 100 000 €.

• Capital d'amorçage

Le programme de capital d'amorçage s'adresse aux jeunes entrepreneurs centrés sur l'innovation dans les techniques de pointe à fort potentiel de croissance et dont l'entreprise se situe dans la phase précoce du démarrage. Afin de les soutenir selon leurs besoins spécifiques, AWS offre un ensemble d'aides au lancement sur mesure. Il peut s'agir d'un soutien financier pour la création d'un prototype ou encore d'apport de conseils stratégiques pour la direction générale.

• Life Science Austria (LISA)

Life Science Austria constitue une interface pour la création et le développement d'entreprises dans le secteur des sciences de la vie. LISA soutient l'utilisation à des fins commerciales des résultats de la recherche fondamentale en offrant des services d'experts-conseils, des instruments de financement, une formation et une sensibilisation. En outre, un soutien pour la gestion de projets collaboratifs et l'appui à la commercialisation à travers des implantations à l'étranger figure au programme de LISA.

Gestion du savoir, du savoir-faire et de l'information

• Gestion des brevets et des licences

Programme de protection de l'innovation : les entreprises obtiennent un soutien depuis la demande de brevet jusqu'à l'aide à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie de gestion des brevets dans les pays émergents.

• Programme d'octroi de primes d'État

Promotion du prototypage dans les universités par organisation d'un concours. Soutien des gagnants pour les demandes de brevet sous forme de capital et de services d'experts-conseils.

• Études de marché et recherche technologique

Ce programme met à disposition des analyses de recherche technologique et des études de marché pour soutenir les décisions de financement et de mise au point de produits. Ce programme cible les PME axées sur la technologie et les

jeunes entrepreneurs dans le secteur des hautes technologies.

Internationalisation

L'internationalisation des entreprises autrichiennes renforce leur position concurrentielle sur le marché mondialisé, ce qui permet la défense de l'emploi et le maintien des entreprises en Autriche.

Les programmes d'internationalisation ont pour objectifs principaux d'améliorer la compétitivité des entreprises et de renforcer le positionnement des entreprises autrichiennes.

L'AWS offre plusieurs instruments destinés à soutenir l'internationalisation :

– Internationalisation des PME : soutient les petits projets jusqu'à un montant d'investissement d'un million d'euros ;

– East-West Fund : prend en charge les garanties dans le cadre de projets d'investissement plus importants et pour les entreprises de taille moyenne. Ce fonds concentre ses activités sur des pays tels que la Russie, la Chine et les nouveaux états membres de l'Union européenne ;

– ERP-Internationalisation : les prêts ERP-internationalisation servent en priorité aux investissements destinés à l'Inde, à la Chine, à la Croatie, à la Russie et à l'Ukraine. L'Afrique du Nord, le Moyen-Orient, le Mexique, l'Argentine et le Brésil figurent également au programme d'ERP-Internationalisation. En 2006, le montant global des crédits en faveur des projets financés par ce programme s'est élevé à 5,6 millions d'euros.

BULGARIE

Encouragement Bank AD

L'Encouragement Bank AD a été constituée en 1999 en tant qu'établissement appartenant à l'État avec pour objet particulier de fournir en priorité des financements à moyen et à long terme aux petites et moyennes entreprises (PME) bulgares et d'encourager les exportations bulgares. Seule banque bulgare légalement et juridiquement tenue d'accorder des prêts aux PME (loi sur les PME) et mettant principalement l'accent sur le financement à long terme (jusqu'à dix ans) des PME, l'Encouragement Bank est unique sur le marché bancaire local.

La mission de l'Encouragement Bank est par conséquent de fournir une gamme de produits et de services financiers qui répondent aux besoins de crédit des entreprises, besoins auxquels le système bancaire privé ne répond pas ou ne répond que partiellement.

Domaines et modes d'intervention

L'objectif premier de la banque est de stimuler les entreprises et de créer un environnement favorable grâce à la prestation de services financiers à des prix concurrentiels. Les objectifs particuliers de la banque en termes de développement des entreprises sont les suivants :

– fournir des prêts d'investissement accessibles, à moyen et à long terme, aux PME ;

– faire progresser les exportations bulgares ;

– fournir le préfinancement et le cofinancement nécessaires prévus par les programmes de fonds structurels.

Pour accomplir les objectifs précités, l'Encouragement Bank AD a élaboré plusieurs programmes de prêts différents pour un financement direct des PME et un programme grâce auquel la banque réaffecte les ressources à d'autres banques commerciales qui agissent en qualité d'intermédiaires et soutiennent les projets de PME.

Financement direct des PME

Les programmes de financement direct des PME de l'Encouragement Bank se répartissent en deux catégories principales :

– les programmes à court terme – pour le fonds de roulement ;

– les programmes à long terme – pour les investissements dans différents domaines.

Les prêts pour le fonds de roulement sont accordés en vertu du programme « Financement des exportations » dont le but principal est de financer les phases préalables à l'exportation et d'exportation proprement dite. Les prêts comprennent également une composante d'investissement. Les prêts sont accordés avec une durée qui dépend des conditions de réalisation des opérations d'exportation, mais qui ne dépasse pas dix-huit mois.

Tous les autres programmes concernent des projets de financement d'investissements de PME. Les modalité d'intervention sont fixées selon le secteur d'activité de la PME et les besoins propres au projet d'investissement. Dans la plupart des cas, la durée est de plus de trois ans et le montant du prêt couvre jusqu'à 75 % du montant

du projet d'investissement (hors TVA). Habituellement, le montant de la participation des PME au financement du projet est au minimum de 25 % de son montant total, mais pour certains programmes, il peut être ramené à 15 %. Pour chaque prêt, un montant minimal – variable selon le programme – et un montant maximal (jusqu'à 1 000 000 euros) sont imposés, bien que des montants plus élevés puissent également être accordés en fonction des particularités du projet d'investissement. Le différé de remboursement est de trois ans au maximum et est fixé en fonction de la capacité de remboursement du projet.

Réaffectation des fonds

L'Encouragement Bank a mis au point un programme grâce auquel la banque réaffecte des fonds à des banques commerciales partenaires qui financent des PME directement. À cette fin, l'Encouragement Bank signe avec la banque commerciale bulgare concernée un accord d'autorisation de crédit pour une durée de trois ans et vérifie que les fonds prêtés servent effectivement à financer des prêts à des PME. À l'heure actuelle, l'Encouragement Bank a signé des accords d'autorisation de crédit avec cinq banques commerciales bulgares.

Stratégie pour la Banque de développement bulgare

Outre ses opérations actuelles destinées à soutenir le secteur des PME en Bulgarie grâce au financement d'investissements à long terme sous forme de prêts, l'Encouragement Bank élargira prochainement la gamme des instruments financiers dont elle dispose dans le cadre de sa stratégie à moyen terme en vue de sa transformation en une banque de développement classique, à savoir la Banque de développement bulgare. L'activité de la banque sera ainsi étendue de façon à devenir celle d'une banque « promotionnelle » traditionnelle. .

Cette transformation a été exposée dans un document officiel approuvé par le Conseil des ministres en 2007. Une loi spéciale qui réglementera l'activité de la future BDB a été rédigée et adoptée à la fin du mois d'avril 2008. La future banque de développement aura deux filiales : le Fonds national de garantie et le Fonds d'investissements en capital-risque. Elle exercera par ailleurs des activités visant à améliorer, stimuler et développer le potentiel d'exportation des entreprises bulgares.

• Financement à long terme de PME (directement ou par le canal de banques commerciales)

• Financement préalable à l'exportation et financement des exportations : prêts directs et indirects de la Banque de développement à des sociétés locales pour la réalisation d'opérations d'exportation pour le :
– refinancement des banques bulgares, financement des exportateurs locaux ;
– refinancement de banques étrangères, financement des acheteurs de produits et services bulgares ;
– financement d'investissements bulgares à l'étranger ;
– financement de PME à l'exportation et préalable à l'exportation ;
– techniques pour le financement d'opérations commerciales internationales :
– garanties à l'exportation.

• Fonds national de garantie :
– garantie sur microcrédits ;
– garanties sur les prêts d'investissement à long terme des PME ;
– garanties sur des prêts qui fournissent le cofinancement privé nécessaire pour des projets de PME approuvés au titre des fonds structurels ;

– garanties pour la participation à des appels d'offres, de bonne exécution, contre les paiements anticipés, etc.

• Fonds de capital-risque. Le Fonds prendra des participations dans les capitaux propres des PME bulgares dans le but :
– d'augmenter leur compétitivité ;
– de fournir des capitaux pour la R & D ;
– d'accroître le potentiel de production ;
– de faciliter la préparation des PME pour réunir des capitaux provenant du marché réglementé ;
– de faciliter l'utilisation des fonds de l'Union européenne.

Vue d'ensemble de l'activité en 2007

En 2007, l'Encouragement Bank a réalisé un développement très important de ses activités de prêt et a atteint les objectifs et les résultats prévus pour l'année.

Résultats financiers en clôture d'exercice :
– le bénéfice avant impôts s'élève à 2 564 000 euros, ce qui, comparé à l'année précédente, représente une augmentation de plus de 40 % ;
– l'actif total de la banque a atteint 119 105 000 euros ce qui, comparé à l'année précédente, représente une augmentation de 111 % ;
– le portefeuille de prêts de la banque a atteint 70 750 000 euros, soit une augmentation de 85 % par rapport à 2006. En 2007, l'Encouragement Bank a continué à créer un portefeuille de prêts diversifié, en déployant plus d'efforts dans le financement de projets orientés vers l'exportation. La banque a financé principalement des projets dans les secteurs suivants : fabrication, commerce, construction, agriculture et tourisme ;
– l'Encouragement Bank a continué à réaliser son objectif consistant à fournir des financements à long terme et 78 % du portefeuille de prêts de la banque ont une échéance à plus d'un an et 49 % à plus de trois ans.

ESPAGNE

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)

Le Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) est un organisme public de soutien à la recherche, au développement et à l'innovation technologique (RD & I) dans le secteur concurrentiel. Sa mission consiste à aider les entreprises espagnoles à devenir plus compétitives en élevant leur niveau technologique grâce aux actions suivantes :

– évaluation et financement de projets de recherche, développement, innovation et modernisation technologique menés à bien par des entreprises ;

– gestion et promotion de la participation de sociétés espagnoles à des programmes internationaux de collaboration technologique ;

– promotion du transfert de technologie et de la collaboration entre le secteur privé et le secteur public en matière de RD & I, à l'échelle nationale et internationale ;

– soutien à la création et à la consolidation des entreprises centrées sur la technologie ;

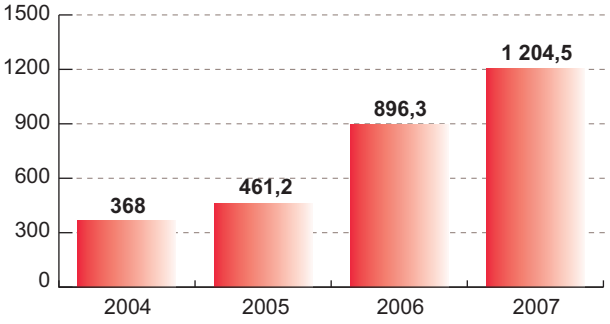
– coordination et gestion de programmes d'aide en matière de RD & I dans le domaine aéronautique et spatial.

CDTI a été créé en 1977 en qualité d'organisme autonome. En 1983, il a changé son statut juridique pour devenir une entreprise publique et, depuis 1998, il est devenu un établissement commercial public conformément aux dispositions de la loi 6/1997 relative à l'organisation et à l'exploitation du gouvernement central. Depuis le mois d'avril 2008, CDTI est sous le contrôle du ministère espagnol des Sciences et de l'Innovation, récemment créé.

CDTI est un membre fondateur de l'Association européenne des agences d'innovation TAFTIE.

Activités nationales : évaluation et financement de projets développés par les entreprises en matière de RD & I

Grâce à son propre budget, CDTI finance les projets des entreprises en matière de recherche, développement et innovation technologique. Pour y parvenir, il évalue les demandes présentées par les entreprises (d'un point de vue à la fois technique et financier) afin de soutenir les projets qui respectent les niveaux de qualité requis et correspondent aux directives générales de la politique technologique du Plan national en matière de RD & I. Le financement direct de CDTI a considérablement augmenté ces dernières années comme le montre (en millions d'euros) le graphique ci-dessous (y compris les prêts et subventions) :



N.B. : le graphique n'inclut pas le financement indirect qui est également géré par CDTI (participation espagnole dans la planification financière de la Commission européenne, contribution à l'Agence spatiale européenne, ESA, etc.)

De même, CDTI est responsable de la mise en œuvre du programme CENIT (*Consorcios Estratégicos Nacionales de Investigación Técnica* – Consortiums stratégiques pour la recherche technique),

l'un des trois piliers du plan INGENIO 2010 lancé en 2005 par le Président du Gouvernement espagnol afin de converger d'ici 2010 vers la moyenne européenne actuelle des dépenses globales en R & D par rapport au PIB. Jusqu'à 2007, CDTI a approuvé 31 projets de consortiums CENIT engagés par de grands consortiums composés de grandes entreprises, de PME et de centres générateurs de connaissances avec des budgets compris entre 20 et 40 millions d'euros par projet.

CDTI soutient également la création et la consolidation de nouvelles entreprises technologiques en Espagne par des interventions en capital-risque de « NEOTEC » (un fonds de fonds). Les projets d'investissement sont également évalués d'un point de vue technique et financier afin de garantir le respect des niveaux de qualité requis. Les projets NEOTEC et les projets en matière de recherche, développement et innovation bénéficient de prêts sans intérêts, couvrant dans certains cas des frais non remboursables, selon les caractéristiques du projet.

Le financement des projets en matière de RD & I présentés et développés par les entreprises espagnoles est réalisé par CDTI grâce à un ensemble d'outils bien établis, essentiellement basés sur des prêts. De même, certains projets sont cofinancés par le Fonds européen de développement régional (FEDER) dans les régions d'Objectif 1 (celles qui n'atteignent pas 75 % de la moyenne du PIB européen par habitant) et dans les zones d'Objectif 2 (zones souffrant de problèmes de restructuration industrielle) comme cela est défini par l'Union européenne.

Pour résumer tout ce qui précède, en 2007, les engagements du CDTI ont concerné 923 projets d'innovation et de développement technologique, pour lesquels CDTI a financé 632,42 millions d'euros ; 31 projets CENIT avec un engagement d'investissement de l'ordre de 380 millions d'euros ; 100 projets collaboratifs de recherche industrielle (58,47 millions d'euros) et 57 projets dans le cadre du programme NEOTEC (19,12 millions d'euros).

En outre, depuis 2007, CDTI est officiellement qualifié pour émettre des certificats permettant aux entreprises d'obtenir des déductions fiscales pour des activités en matière de RD & I liées aux projets soutenus par CDTI. Lesdits projets sont liés à l'Administration fiscale de sorte que les dépenses fermes engagées par les entreprises dans des activités décrites dans ces rapports comme étant de la RD & I se voient automatiquement accorder des déductions fiscales.

Activités internationales : gestion de la participation espagnole à des programmes internationaux de collaboration technologique

Avec la fameuse « loi de la science » de 1986, CDTI est devenu responsable de la promotion et de la gestion de la participation espagnole aux programmes internationaux et européens en matière de R & D. Cela inclut la gestion de la participation espagnole dans l'Agence spatiale européenne (ESA), de toutes les priorités thématiques et activités spécifiques axées sur les PME du Programme-cadre de l'Union européenne en matière de R & D, le programme EUREKA, des projets IBEROEKA, des programmes bilatéraux (Chine, Canada, Inde et Corée), la fourniture de technologie pour de grandes installations scientifiques telles que le CERN, ESRF, Eumetsat, etc. Plus récemment, en 2005, CDTI a été chargé de gérer

tous les outils visant à soutenir le secteur de l'aéronautique.

Dans le cadre de sa mission, CDTI apporte un important soutien aux entreprises et aux groupes de recherche afin de les aider à s'engager dans des alliances de technologie transnationales de leur domaine au sein des différentes organisations bilatérales et multilatérales de collaboration technologique internationale mentionnées. La plupart des programmes bilatéraux et multilatéraux auxquels les PME espagnoles participent en qualité de partenaires principaux (EUREKA, IBEROEKA, CHINEKA, CANADEKA, etc.) sont ascendants, avec des idées de projet générées par les entreprises elles-mêmes. De plus, avant l'approbation de tout projet, les partenaires en Espagne et ailleurs doivent signer un accord collectif qui réglemente leurs contributions relatives et le partage des résultats (y compris les droits de propriété intellectuelle).

• Le but du programme intergouvernemental paneuropéen EUREKA est de renforcer la compétitivité de l'industrie européenne en soutenant des projets axés sur la commercialisation des résultats de RD & I développée par les entreprises elles-mêmes. Le « label EUREKA » garantit la qualité des projets, ce qui permet aux entreprises engagées dans le projet EUREKA d'avoir accès aux financements publics dédiés à la R & D dans leur pays respectif. Actuellement, 37 États européens participent à Eureka. Comme le Bureau EUREKA en Espagne, CDTI apporte un financement à des conditions préférentielles (prêts sans intérêts avec des remboursements sur dix ans et une partie non remboursable pouvant aller jusqu'à 25 %) pour les entreprises espagnoles qui le demandent.

• IBEROEKA, représente une partie du programme de R & D à l'ordre du jour des « Sommets latino-américains des chefs d'État et chefs de gouvernements » qui se réunit une fois par an. Dans l'ensemble, il se compose de vingt et un membres (Espagne, Portugal et dix-neuf États latino-américains). Inspiré du programme EUREKA, IBEROEKA vise à accroître la compétitivité des économies et industries nationales de la communauté latino-américaine à travers des projets de transfert de technologie et de RD & I menés par les entreprises. Les conditions de financement de CDTI sont les mêmes que pour tout projet EUREKA sous réserve que les projets aient reçu le « label IBEROEKA ».

À travers de nombreuses initiatives, comme le rapprochement d'entreprises, les bourses d'échange, la participation à des comités et conférences internationaux, CDTI essaie d'optimiser l'engagement des entreprises espagnoles dans des programmes pouvant les intéresser, à la fois en termes de quantité (nombre de subventions et de contrats) et en termes de qualité (niveau technologique et degré d'innovation). Il favorise également la collaboration technologique bilatérale entre les entreprises en soutenant l'établissement de consortiums et le financement de transfert de technologie au niveau international.

Afin de réaliser ce dernier objectif, le Centre dispose d'un réseau de représentants à l'étranger, qui couvrait, en 2007, les pays suivants : le Japon, la Corée, le Maroc, le Brésil, le Chili, le Mexique, la Chine et l'Inde. De plus, CDTI dispose d'un bureau à Bruxelles, particulièrement actif dans des programmes de R & D de l'Union européenne (FP7, CIP, etc.), et dispose également d'un représentant aux États-Unis, basé à Washington, depuis le 1er juin 2008.

Les éléments suivants figurent parmi les réalisations et les résultats les plus remarquables obtenus en 2007, concernant les partenariats et pro-

grammes internationaux en matière de R & D soutenus par CDTI :

• Concernant le 7e Programme-cadre de l'Union européenne en matière de R & D (2007-2013), dans lequel CDTI gère les principales priorités thématiques, l'Espagne a obtenu le décaissement de 227,8 millions d'euros au cours de la première année du 7e PC (équivalent à 6,5 % de tous les fonds engagés par la Commission européenne au sein de l'Union européenne des vingt-sept). Il faut noter que dans le 6e Programme-cadre de l'ancienne Union européenne en matière de R & D (2003-2006), l'Espagne a obtenu le décaissement de 936 millions d'euros, ce qui classe le pays en sixième position pour le volume des fonds reçus (6,6 % de l'Union européenne des vingt-cinq) et dépasse la pondération de l'Espagne dans les dépenses en matière de R & D de l'Union européenne des vingt-cinq.

• Afin de renforcer la participation des entreprises espagnoles dans le 7e Programme-cadre de l'Union européenne en matière de R & D (2007-2013), CDTI a lancé le programme TECNOEUROPA qui inclut un certain nombre de mesures conçues en vue d'aider des entreprises, associations et plateformes technologiques à accéder aux appels de planification financière grâce à un ensemble de services financiers et d'experts fournis par des intermédiaires et des prestataires qualifiés par CDTI. TECNOEUROPA dispose d'un budget de 8,8 millions d'euros d'investissements en 2007.

• Dans le cadre des mesures d'EUREKA et d'IBEROEKA en matière de R & D – ascendantes et flexibles, menées par l'industrie et axées sur le marché –, 83 nouveaux projets avec la participation espagnole ont été approuvés par CDTI, engageant un investissement national de l'ordre de 85,2 millions d'euros. En particulier, 51 projets EUREKA approuvés entre juillet 2006 et juin 2007 comprenaient des partenaires espagnols (plus de la moitié d'entre eux étaient dirigés par les entreprises espagnoles). De même, 32 projets IBEROEKA ont été approuvés en 2007.

• Afin d'élargir les frontières de partenaires potentiels d'entreprises espagnoles, en matière de technologie, au-delà des régions européennes et d'Amérique latine, en 2005, CDTI a décidé de lancer un certain nombre de programmes de collaboration bilatérale avec d'autres pays en utilisant le modèle EUREKA. Des programmes et accords bilatéraux avec des agences d'innovation équivalentes en Chine, au Canada, en Inde et en Corée sont opérationnels. Dix projets ont été signés en 2007, représentant un engagement espagnol qui s'élève à 8,1 millions d'euros du côté espagnol.

FINLANDE

Finnvera plc

Généralités

La Finnvera plc a commencé son activité commerciale en 1999 lorsque la Kera Corporation et les opérations du Finish Guarantee Board ont fusionné. Finnvera est une société de financement public qui intervient en parallèle du marché des capitaux et agit en faveur du développement des entreprises, des régions et de l'exportation. Selon son acte constitutif, la société a pour objet d'assurer des services de financement, de stimuler et de développer les affaires, en particulier celles des petites et moyennes entreprises et d'encourager et de développer les exportations et l'internationalisation des entreprises. Dans la pratique, la société mène des activités de financement en accordant et en gérant des prêts, des garanties, des garanties à l'exportation et en effectuant des investissements en capital.

Les activités de Finnvera se divisent en cinq domaines qui sont 1) le microfinancement, 2) le financement régional, 3) financement de la croissance et internationalisation, 4) le financement de l'exportation et 5) les activités d'investissement en capital. L'activité d'investissement en capital est exercée par des filiales (mentionnées ci-dessous).

Le statut PE a été accordé à Finnvera conformément à la directive de la Commission (2006/29/CE 8.3.2006) sur les établissements de crédit, ce qui constitue une indication du statut particulier de Finnvera par rapport aux activités des établissements de crédit. En 2007, Finnvera a été exonérée de l'impôt sur les sociétés.

Finnvera est détenue par l'État de Finlande et elle dépend du ministère de l'Emploi et de l'Économie. Finnvera compte 28 000 clients et 400 employés. La présence régionale de Finnvera est assurée par ses seize agences régionales.

Le groupe Finnvera comprend des filiales, à savoir Veraventure Oy (qui investit dans des fonds PME régionaux), Aloitusrahasto Vera Oy (financement de capital d'amorçage) et Matkailunkehitys Nordia Oy qui est un fonds de capital-risque investissant dans les entreprises du secteur du tourisme.

Aire géographique d'exploitation

Les financements domestiques de Finnvera (microfinancement, financement régional, croissance et internationalisation du financement) couvrent le pays tout entier. Les instruments utilisés sont les prêts, les garanties et les garanties à l'exportation. En raison de ses objectifs de politique régionale et industrielle, les conditions de financement de Finnvera sont plus favorables dans les zones en voie de développement que dans le reste du pays. Les activités d'investissement en capital couvrent également le pays tout entier.

Réseau direct et indirect

Les principaux distributeurs de crédit sont les banques. La Finlande compte quelque 300 banques : 13 banques commerciales, 232 banques coopératives (groupe OP-bank), 42 banques coopératives locales, 40 caisses d'épargne

et 11 succursales d'établissements de crédit étrangers.

Finnvera assure le financement du risque en étroite coopération avec les banques, les compagnies d'assurance et autres établissements financiers. Finnvera accepte le manque de garanties (« inadequate collaterals ») et met l'accent sur le partage des risques. Les garanties et les garanties à l'exportation accordées aux PME ont atteint, en 2007, 57 % du total des financements domestiques.

Les chiffres clés au 31 décembre 2007 :
– prêts émis : 358 millions d'euros
– garanties émises : 415,7 millions d'euros
– garanties à l'exportation émises : 96,2 millions d'euros
– prêts intérieurs en cours : 1 416,0 millions d'euros
– garanties intérieures en cours : 828,9 millions d'euros
– garanties intérieures à l'exportation en cours : 89,7 millions d'euros
– investissements dans le capital social : 140,7 millions d'euros

L'État est responsable des opérations de la société :
– par le capital social investi ;
– par les engagements de compensation des pertes sur crédits et garanties (compensation moyenne 50 %) et de fourniture d'une bonification des taux d'intérêt (financement intérieur) ;
– par le Fonds de garantie d'État (garanties des crédits à l'exportation).

Principes directeurs

Les interventions de Finnvera s'adressent à des projets pour lesquels il n'y a pas de financement suffisant disponible sur le marché privé. Les points faibles du marché portent sur les insuffisances de biens affectés en garantie en particulier dans les PME, le manque de financement pour les entreprises qui démarrent et les risques à long terme associés aux efforts d'exportation de l'industrie. Il s'agit également de promouvoir l'activité des entreprises dans les régions. Un objectif particulier est d'accroître le nombre de créations d'entreprises et d'entreprises à fort potentiel de croissance.

Gestion du risque

Les principes de gestion du risque de Finnvera sont basés sur la « loi sur les crédits et les garanties fournis par la société de financement spécialisé appartenant à l'État ». La gestion du risque est contrôlée et les méthodes de gestion du risque sont élaborées par l'Unité de gestion du risque qui est placée sous l'autorité directe du directeur général et est distincte des unités commerciales. Il appartient aux unités commerciales de prendre des risques et les actions qui y sont liées leur incombent.

En tant qu'organisme de financement spécialisé appartenant à l'État, Finnvera prend des risques de crédit plus élevés que les financiers qui opèrent dans la sphère privée. La gestion du risque est d'une importance capitale pour le maintien de la capacité d'intervention de Finnvera et pour la réalisation des objectifs économiques sur le long terme.

L'État de Finlande indemnise Finnvera pour certaines des pertes qui surviennent dans les financements intérieurs. À l'aide des revenus de ses activités, Finnvera doit assurer sa propre part de toutes pertes sur crédits et garanties intérieurs qui peuvent intervenir au cours d'un cycle économique. À long terme, le bénéfice d'exploitation doit couvrir les dépenses et les pertes sur garantie découlant de l'exploitation. Travaillant indépendamment des unités commerciales de Finnvera, l'Unité de gestion du risque est chargée d'élaborer la politique, les méthodes et les directives de gestion du risque et de surveiller le niveau d'exposition au ris-

que de la société. Le service d'audit interne s'assure que les directives approuvées par le conseil d'administration sont appliquées.

L'évaluation et la surveillance du niveau de risque du portefeuille de crédits sont basées sur les évaluations du passif et des risques des clients et sur la valeur des biens affectés en garantie qu'ils ont fournis. Le niveau de risque du financement à accorder est évalué de manière similaire. Les données de base sur la surveillance du risque sont conservées par les seize agences régionales ; l'exactitude de l'image présentée dans les divers rapports dépend donc entièrement de l'exercice adéquat de leurs fonctions par les agences régionales.

Position sur le marché

Sur les quelque 28 000 clients de Finnvera, 6 000 environ sont des particuliers à qui ont été accordés des prêts d'entrepreneurs. Les entreprises immatriculées en Finlande sont au nombre de 240 000 environ. Ceci représenterait une « part de marché » de 9 % environ. Il existe environ 300 banques (commerciales, coopératives et des caisses d'épargne ainsi que des succursales d'établissements de crédit étrangers). Malgré le nombre de banques, le marché bancaire est réputé oligopolistique. Deux banques couvrent 70 % du financement des entreprises.

La Finnish Venture Capital Association (FVCA) encourage et développe le secteur des capitaux propres et du capital-risque en Finlande. La FVCA compte 39 membres à part entière qui représentent la grande majorité des sociétés de financement par capitaux propres et des sociétés de capital-risque finlandaises.

Il est clair que le financement privé joue toujours le rôle principal, mais le financement public peut se justifier par les carences du marché. Le financement public étoffe le financement privé et fait fonction de catalyseur pour celui-ci (capacité de prendre des risques plus importants et d'agir sur un plus grand laps de temps).

En tant qu'établissement de financement spécial appartenant à l'État, Finnvera agit en qualité de partenaire neutre et de facilitateur en collaboration avec les établissements financiers qui opèrent aux conditions du marché.

IRLANDE

Enterprise Ireland [4]

Enterprise Ireland est l'Agence gouvernementale nationale chargée du développement et de la promotion du secteur privé. Cette agence a pour mission d'accélérer le développement des sociétés irlandaises d'envergure internationale afin de renforcer la position de l'Irlande sur les marchés internationaux dans l'optique d'une prospérité accrue à l'échelle nationale et régionale.

Enterprise Ireland soutient les entreprises soit individuellement, soit secteur par secteur, afin de leur permettre d'étendre leurs capacités et d'exploiter les possibilités offertes par le marché, l'objectif ultime étant de rendre les sociétés clientes d'Enterprise Ireland suffisamment innovantes, productives et compétitives pour augmenter sensiblement leur part de marché à l'exportation. À travers son vaste réseau constitué de treize bureaux en Irlande et trente-deux à l'étranger, Enterprise Ireland soutient les entreprises manufacturières tournées vers l'exportation ainsi que les entreprises de services présentes sur le marché international.

À travers son action, Enterprise Ireland ambitionne d'accompagner les entreprises clientes dans leurs initiatives de développement face à la concurrence en instaurant un partenariat leur permettant d'asseoir leurs aptitudes clés dans les domaines suivants : internationalisation et croissance des exportations, recherche, innovation et technologie, compétitivité et productivité, et enfin, développement de la gestion.

En 2005, Enterprise Ireland a fixé sa stratégie triennale pour 2005-2007 résumée dans la formule : « Transformer l'industrie irlandaise » (*Transforming Irish Industry*). Cette stratégie, donne de nouveaux objectifs en matière d'exportation, de nombre de sociétés s'engageant dans la R & D, de nombre de start-up présentant un fort potentiel de croissance des exportations et de nombre d'entreprises mettant en œuvre des projets d'amélioration de la productivité et de la compétitivité :

Objectifs stratégiques	Résultats attendus 2005-2007	Objectif organisation 2005-2007
Volume des exportations (denrées alimentaires incluses)	3,9 Mds€	3 Mds€
Nombre de nouvelles start-up à fort potentiel	221	210
Nombre d'accords des fonds de productivité	344	300
Nombre d'entreprises s'impliquant dans des travaux significatifs de R & D (investissement de 100 K€ par an)	619	617
Nombre d'entreprises s'impliquant dans des travaux important de R & D (investissement de 2 millions d'euros par an)	43	42

4. www.enterprise-ireland.com

La nouvelle stratégie triennale *« Transforming Irish Industry 2008-2010»*

Elle vise à porter l'industrie irlandaise à un nouveau niveau de performance et de position internationale. À l'issue de ce programme les résultats escomptés sont :

– un nombre croissant de sociétés irlandaises ayant consolidé leur position sur les marchés géographiques clés existants ;

– une cohorte d'entreprises irlandaises bien implantées dans les économies émergentes à forte croissance ;

– un nombre accru d'entreprises irlandaises réalisant un chiffre d'affaires total annuel significatif à la fois dans les secteurs existants et dans les secteurs émergents ;

– une plus forte implication de l'industrie irlandaise dans la R & D, qui doit se traduire par une hausse continue des dépenses de R & D du pays ;

– des volumes accrus de revenus liés à des dépenses de recherche réalisées en Irlande, se traduisant par une augmentation du nombre de licences et du nombre d'essaimages d'entreprises en découlant ;

– le renforcement de la présence irlandaise dans un grand nombre de « niches » du tertiaire, les services s'imposant comme une plateforme majeure pour la croissance des exportations ;

– un plus grand nombre de sociétés enrichissant leur offre commerciale avec de nouveaux services ;

– un meilleur environnement pour les sociétés irlandaises disposant des capacités d'innovation et de croissance internationale ;

– une économie d'entreprise puissante en Irlande, avec un nombre accru de projets de start-up à fort potentiel (*High Potential Start-Ups* ou HPSU) et innovantes implantés à l'échelle régionale.

Activités de recherche, développement et innovation (RD & I) en 2007

Les grandes lignes de l'aide à la RD & I déployée par Enterprise Ireland au profit de l'industrie et des communautés de chercheurs irlandais sont décrites ci-après.

En 2007, Enterprise Ireland a poursuivi ses efforts de soutien aux entreprises entreprenant des travaux de R & D. L'agence gère également l'accompagnement de la recherche des établissements de troisième cycle universitaire et facilite la collaboration entre les entreprises et le monde universitaire afin de garantir une applicabilité commerciale maximale de la recherche.

Enterprise Ireland se positionne en fer de lance de la réalisation des objectifs clés du programme gouvernemental irlandais baptisé *Strategy for Science, Technology and Innovation 2006-2013*. Grâce à une collaboration étroite avec les agences publiques, Enterprise Ireland s'est acquittée de ses responsabilités dans le cadre de cette stratégie, avec pour résultat la mise en œuvre réussie d'un certain nombre d'initiatives. Elles ont porté sur le soutien à la commercialisation de la technologie générée à partir des travaux de recherche financés par l'État, la promotion des interactions entre l'industrie et les chercheurs des universités irlandaises, la simplification des structures d'attribution de subventions de R & D et le renforcement des mesures d'accompagnement pour le transfert des technologies dans les instituts de technologie.

Entre le marché et la communauté des chercheurs s'opère ainsi en Irlande un transfert bilatéral de connaissances. Cette amplification de l'activité de R & D entraîne une augmentation du nombre

de produits et de procédés innovants à disposition des entreprises irlandaises, la création de divisions d'entreprise autonomes, l'augmentation du nombre de brevets et de licences ainsi que l'implication des entreprises dans la R & D, pour aboutir au final à une hausse des exportations.

Développer les capacités de recherche au sein de la société

Encouragée par les bons résultats obtenus en 2005 et 2006, l'agence a poursuivi en 2007 son soutien aux activités de R & D en incitant vivement ses clients à investir dans la R & D en leur nom propre ou en instaurant des partenariats entre eux.

619 sociétés clientes investissent désormais plus de 100 000 € par an dans d'importants projets de R & D et 43 d'entre elles se sont lancées dans des projets de R & D considérables au prix d'un investissement annuel de plus de 2 millions d'euros. Le fait que les clients d'Enterprise Ireland misent sur la R & D est la preuve que l'agence a dépassé ses objectifs. Ainsi sur trois ans 617 entreprises se sont engagées dans des travaux de recherche importants et 43 dans de la R & D de grande envergure.

En tout pour 2007, Enterprise Ireland a approuvé pour 59,6 millions d'euros de subventions versées pour financer les projets de R & D.

Commercialiser les travaux de recherche bénéficiant de financements publics

Pour asseoir la compétitivité économique de l'Irlande et assurer la poursuite de sa croissance, les entreprises et la communauté des chercheurs doivent collaborer afin de produire des technologies innovantes et rapidement mises sur le marché. Cela nécessite un engagement dans l'accompagnement de la recherche et une solide collaboration entre l'État, le marché et la communauté des chercheurs. Enterprise Ireland travaille activement à la commercialisation des travaux de R & D bénéficiant de financements publics.

Le « Fonds de commercialisation » d'Enterprise Ireland soutient la recherche appliquée afin de développer de nouvelles technologies qui serviront de base à des projets d'entreprise ou à des cessions de licences pour les sociétés bien implantées. L'agence a lancé trois appels à projets en 2007 et en a fait la promotion par le biais d'ateliers sur mesure organisés dans des universités et des instituts de technologie. Cette initiative s'est traduite par une augmentation du nombre de demandes et de primo-demandeurs, conduisant Enterprise Ireland à valider 159 projets durant l'année 2007 représentant 26 millions d'euros de financement.

Collaboration entre les entreprises et les établissements de troisième cycle universitaire

La collaboration entre les entreprises et le troisième cycle universitaire a donné la preuve, partout dans le monde, qu'elle était l'un des meilleurs tremplins pour l'innovation. Dans le contexte actuel du marché, il faut constamment proposer de nouveaux produits à la pointe de la technologie, améliorer les produits existants et inventer de nouveaux services. En partant du principe que l'accompagnement de la recherche est la clé pour y parvenir, Enterprise Ireland a élaboré une stratégie clairement définie pour soutenir, encourager et assister les projets de collaboration

entre les entreprises et la communauté des chercheurs universitaires de troisième cycle. Deux nouveaux programmes ont été mis sur pied en 2007 pour accroître la collaboration entre les sociétés et les *Innovation Vouchers* et *Competence Centres* :

Coupons pour l'innovation (*Innovation Vouchers*)

Cette initiative a pour ambition d'établir des passerelles entre les centres de recherche publics irlandais et les petites entreprises, ainsi que d'opérer un virage culturel dans l'approche de l'innovation par les PME. Ces coupons pour l'innovation, d'une valeur unitaire de 5 000 €, peuvent être utilisés par les petites entreprises en échange de tout type de travaux comme, par exemple, le développement d'un nouveau produit ou service, l'amélioration de la prestation de services ou la réalisation d'un audit technologique. Au total, l'Irlande compte 38 fournisseurs basés sur tout le territoire, principalement au sein des instituts de technologie et des universités, qui sont désormais disponibles pour collaborer avec les entreprises bénéficiaires des coupons. Enterprise Ireland a d'ores et déjà distribué plus de 500 coupons aux petites entreprises.

Centres de compétences (*Competence Centres*)

Enterprise Ireland et son agence sœur, IDA Ireland, ont lancé l'idée des centres de compétences en 2007. Ce programme soutient la collaboration entre des groupes d'entreprises et des chargés de recherche universitaires de troisième cycle hautement qualifiés. Les centres de compétences sont encadrés et dirigés par l'industrie et sont dotés d'un budget annuel pouvant aller jusqu'à deux millions d'euros par centre sur une période de cinq ans. Cette initiative offrira aux sociétés irlandaises la possibilité de s'engager dans des travaux de recherche à plus long terme et plus exposés aux risques mais qui devraient leur procurer un avantage concurrentiel sur les marchés internationaux.

Programmes de RD & I internationaux

Les entreprises irlandaises doivent impérativement inscrire leurs travaux de recherche et d'innovation collaboratifs dans une dimension internationale. Par un travail en réseau à l'échelle internationale, le partage des connaissances et la coopération avec le monde des affaires, l'université et les groupements industriels du monde entier, l'économie irlandaise est en contact avec les meilleures organisations du monde et à l'écoute des plus récents développements en matière scientifique et technologique.

L'industrie irlandaise et les chercheurs irlandais participent activement et avec succès aux programmes de l'Union européenne suivants : **7e Programme-cadre, programmes de l'Agence spatiale européenne (ESA) et programmes EUREKA et COST**. Enterprise Ireland fait office de délégué et de coordinateur national pour les activités décrites ci-dessus.

ITALIE

Mediocredito Centrale (MCC)

Profil de la société

• Mediocredito Centrale a été fondée en 1952 (loi 949 du 25 juillet 1952) en qualité de société publique dédiée au financement à moyen terme aux petites et moyennes entreprises. Depuis sa création, Mediocredito Centrale a joué un rôle clé dans l'industrialisation de l'économie italienne, grâce à son rôle dans l'administration de subventions publiques pour les PME et les activités d'exportation.

• L'évolution progressive de Mediocredito Centrale, d'une banque de développement parrainée par le gouvernement devenant un prestataire de services financiers axé sur le marché, a subi une accélération en 1994 avec la transformation de la société en une société anonyme (loi 489 du 26 novembre 1993).

• En 1999, suite à sa privatisation totale, Mediocredito Centrale a rejoint le Groupe Bancaroma.

• Au cours de l'année 2002, la fusion du Groupe Bancaroma avec le Groupe Bipop-Carire a entraîné la création du Groupe Capitalia. Mediocredito Centrale est devenue la banque de référence pour les programmes de financement d'entreprise et de gestion du développement pour le compte de l'Administration publique.

• La Banque a modifié sa dénomination « Mediocredito Centrale SpA » en 2002 pour devenir « MCC SpA ».

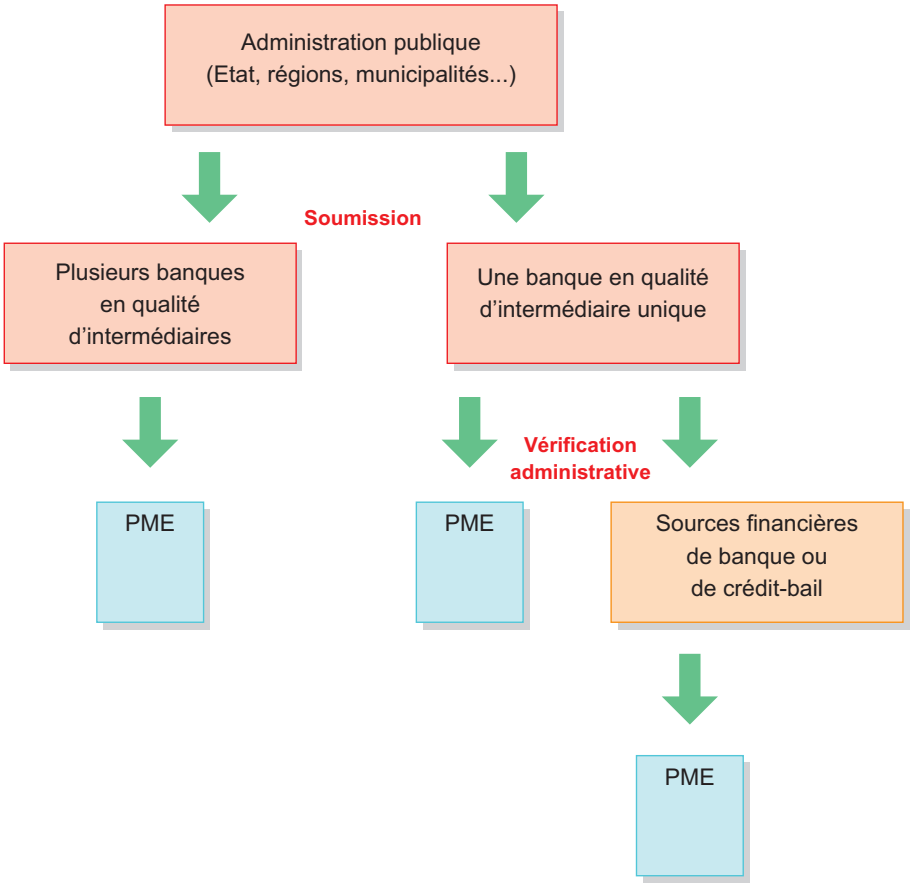
Gestion des aides aux PME

Dans le cadre de sa fonction de gestion des fonds publics, MCC est responsable de :

– la gestion des programmes d'aide pour le compte des administrations régionales, comme les subventions de l'État destinées aux petites et moyennes entreprises pour l'achat d'équipement et de systèmes, la modernisation, l'innovation et la restructuration des processus de production ;

– la gestion des programmes d'aide pour le compte du gouvernement italien, comme la gestion des fonds de garantie pour des prêts destinés aux petites et moyennes entreprises et pour les investissements dans le commerce électronique et les communications électroniques entre les entreprises.

GESTION DES AIDES AUX PME : SÉLECTION DES INTERMÉDIAIRES»



Gestion des aides aux PME : types de soutien

- Subventions.
- Prêts complémentaires.
- Crédit d'impôt.
- Systèmes de garantie.
- Avances.

Gestion des aides aux PME : procédure

• Procédure automatique : l'intervention est approuvée tant que les demandeurs respectent les exigences nécessaires (lois 266/97-140/97- 341/95 relatives aux réductions fiscales automatiques).

• Procédure d'évaluation : les projets requièrent un processus d'évaluation de faisabilité technique (loi 598/94, Sabatini, système de garantie pour les PME).

• Procédure de négociation : programmes de développement étendu.

Gestion des aides aux PME : principaux outils

• Aides pour le développement industriel : subventions et/ou prêts complémentaires accordés par les Régions italiennes pour l'investissement dans de nouvelles machines, des processus innovants, la protection de l'environnement.

• Aides pour la recherche et l'innovation : subventions et réductions fiscales pour l'investissement en R & D et technologies innovantes.

• Incitations pour les zones les moins développées : subventions et réductions fiscales pour les investissements réalisés par des PME dans des zones bénéficiant d'objectifs de fonds structurels.

• Aides pour des secteurs ou des investissements particuliers : subventions et prêts complémentaires, réductions fiscales pour des investissements réalisés par des PME de secteurs spécifiques et pour des investissements particuliers (femmes ou jeunes entrepreneurs, commerce électronique…)

• Systèmes de garantie : garantie pour des PME, avec des conditions particulières pour les femmes entrepreneurs, la R & D et l'innovation.

• Soutien du capital-risque : avances remboursables pour les banques et intermédiaires financiers qui souhaitent investir dans des PME.

Gestion des aides aux PME : réglementations de la Commission européenne relatives aux aides publiques

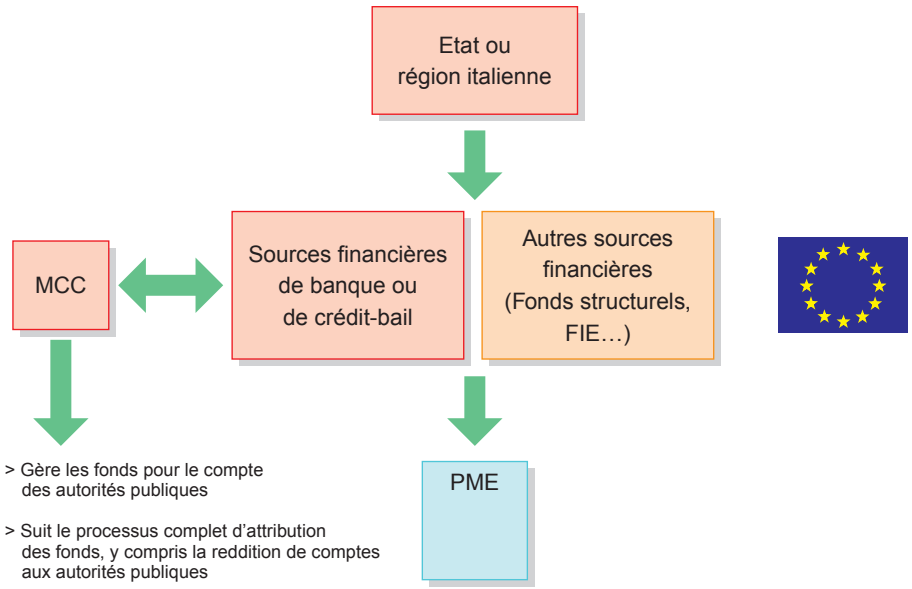
• Programmes d'aide publique notifiés : systèmes traditionnels d'aides publiques.

• Réglementations de la Commission européenne relatives aux exonérations : principaux outils promus par les Régions ou changements dans les réglementations en vigueur.

• Aide « de minimis » : uniquement destinée à des secteurs particuliers.

Gestion des programmes

GESTION DES PROGRAMMES PUBLICS POUR LES PME : SOURCES DE FINANCEMENT



Gestion des programmes pour le compte des administrations régionales

Depuis le 1er juillet 2000, MCC est le concessionnaire pour la totalité des vingt régions italiennes en ce qui concerne la gestion des programmes d'aide aux PME cédés à la suite de l'introduction des procédures de régionalisation.

Les demandes traitées et les subventions accordées ont concerné, entre autres, les aides établies par les lois 1329/65 « Sabatini », 598/94, 341/95, 266/97 et 140/97.

Ces programmes de soutien public ont été développés par les régions selon les secteurs d'activité, incluant la R & D préalable au lancement commercial, l'innovation technologique, organisationnelle et commerciale, la sécurité sur le lieu de travail et le financement de l'activité, et selon le type d'appui, que ce soit des bonifications d'intérêt, des subventions ou des bonus fiscaux.

Gestion de programmes pour le compte de l'État italien

MCC est le concessionnaire pour le compte de l'administration de l'État italien pour plusieurs programmes d'aides aux PME.

Ces programmes comprennent le Système national de garantie pour les PME, qui cible des projets ou finalités particulières telles que les investissements dans les technologies numériques, les femmes dirigeantes et les jeunes entrepreneurs.

Des programmes supplémentaires incluent les lois les plus importantes relatives au développement régional (loi 488/92, contrats de programmation), recherche et développement (FIT, FAR), femmes entrepreneurs (loi 215), commerce électronique (loi 388/00), et aide aux entreprises touchées par des catastrophes naturelles.

Ces programmes couvrent les divers secteurs d'activité – y compris le développement régional, la R & D antérieure au lancement commercial, la technologie, l'innovation, le capital-risque – et divers types de contributions – y compris les bonifications d'intérêt, garanties, subventions et apports en fonds propres publics ou crédits d'impôt.

Loi 488/92 – développement régional : plus de 4 000 PME bénéficient de subventions

« Patti territoriali » et « Contratti di programma » : plus de 1 000 PME aidées.
Programmes d'aide nationaux pour la recherche et le développement : plus de 1 300 PME subventionnées pour la mise en place de 2,5 milliards d'euros d'investissement.
Système de garantie pour les PME : plus de 22 900 PME bénéficient de garanties de crédits pour le financement de 5 milliards d'euros d'investissement.

Rôle de conseil pour l'établissement de nouveaux programmes d'aide

MCC fournit conseils et aide technique à l'État italien, aux régions italiennes et aux autorités locales, notamment dans les domaines suivants :
– la création, la mise en œuvre et le suivi de nouveaux programmes d'aide aux PME ;
– le contrôle de programmes en ce qui concerne les aspects financiers ;
– l'étude des procédures législatives liées aux programmes d'aide, en particulier sur le plan de l'application des réglementations de la Commission européenne relatives aux aides de l'État et des fonds structurels ;
– l'analyse des processus concernant les procédures opérationnelles et les logiciels ;
– les propositions visant à améliorer la création de nouvelles entreprises ;
– la collaboration avec les institutions internationales.

Collaboration avec le secteur bancaire et financier

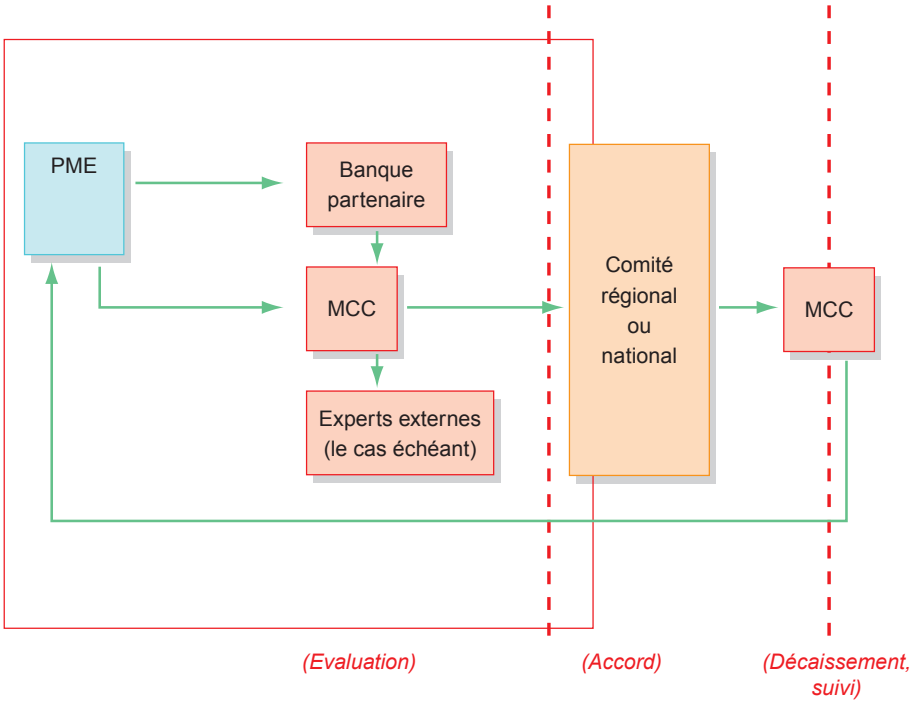
MCC gère les programmes nationaux et régionaux selon les modalités d'instructions appliquées et testées en s'appuyant sur sa longue expérience.

En particulier, les procédures de la loi Sabatini et de la loi 598/94 permettent une distribution générale dans les diverses zones régionales, par le canal des banques et des intermédiaires financiers qui ont conclu des accords avec MCC depuis que le démarrage des programmes. Jusqu'à ce jour, plus de 350 banques et intermédiaires financiers ont conclu des accords avec MCC.

Le processus de gestion des systèmes d'appui promus par la loi Sabatini et la loi 598 est remarquable pour l'efficacité et la souplesse des procédures mises en place par MCC, grâce à sa longue expérience dans la gestion de programmes régionaux et nationaux.

MCC gère les programmes en vertu de la loi Sabatini et de la loi 598/94 au moyen de 354 accords, dont :
– 127 conclus avec des banques classiques ;
– 177 conclus avec des banques coopératives ;
– 37 conclus avec des sociétés de crédit-bail ;
– 13 avec d'autres intermédiaires financiers.

LA PRINCIPALE STRUCTURE OPÉRATIONNELLE



Étapes de la procédure d'évaluation

• L'entreprise présente sa demande à sa banque, ou directement à MCC (selon qu'il s'agit de réglementations nationales ou régionales).

• La banque vérifie l'exhaustivité et la conformité des documents remis ainsi que la capacité financière de l'entreprise.

• MCC vérifie l'exhaustivité et la conformité des documents et évalue le potentiel du projet, dans certains cas avec l'aide de professionnels et d'autres experts.

• MCC présente la demande à l'État/la région, où un comité spécial décide de son accord ou de son refus.

• MCC verse la subvention et vérifie toutes les conditions requises (annulations, désistements, décaissement des fonds).

Traitement en ligne de formulaires de demande

MCC agit par l'intermédiaire d'un traitement en ligne de formulaires et autres documents, qui permettent aux PME d'envoyer directement leur demande de subvention grâce à un site internet spécifique : www.598ricerca.regionepiemonte.mcc.it ; www.598ricerca.regionemarche.mcc.it ; www.incentivi.mcc.it

En remplissant en ligne le formulaire de demande et grâce à la transmission par internet, les PME peuvent obtenir un accusé de réception immédiat de leur demande ; et les régions sont aptes à vérifier en temps réel l'utilisation du budget autorisé.

AIDES AUX ENTREPRISES GÉRÉES PAR MCC POUR LE COMPTE DES RÉGIONS ET DES MINISTÈRES ITALIENS

Année	Aides régionales			Commerce électronique		Systèmes de garantie pour les PME		Loi 488 – développement régional		Aides nationales en faveur de la R & D			
	Demandes (nombre)	Investissements (millions d'euros)	Subventions (millions d'euros)	Demandes (nombre)	Investissements (millions d'euros)	Demandes (nombre)	Prêts couverts par la garantie (millions d'euros)	Demandes (nombre)	Investissements (millions d'euros)	Demandes (nombre)	Investissements (millions d'euros)	Total Demandes (nombre)	Total Investissements (millions d'euros)
2007	8 393	1 334	153			12 592	2 260			1 149	297	22 134	3 891
2006	12 544	2 679	545	6 838	581	9 208	1 639	399	1 368	112	1 260	29 101	7 527
2005	8 048	1 463	320	3 808	440	7 520	1 103	1 992	2 908	19	249	21 387	6 163
2004	15 664	3 335	358	–	-	6 008	1 115	1 522	3 065	376	1 276	23 570	8 791
2003	22 106	4 296	431	7 240	575	4 723	974	358	895	95	326	34 522	7 066
2002	31 987	6 881	483	8 273	102	2 707	655	799	2 521	442	1 324	44 208	11 483
2001	44 378	8 846	673	–	–	1 965	534	959	N.D.	114	500	47 416	9 880
2000	16 465	2 647	237	–	–	1 633	369	1 159	N.D.	320	759	19 577	3 775
Total 2000/2007	159 585	31 481	3 200	26 159	1 698	46 356	8 649	7 188	10 757	2 627	5 991	241 915	58 576

LETTONIE

Latvijas Hipoteku um zemes banka
(Banque de crédit hypothécaire et crédit foncier de Lettonie)

Introduction

Les services bancaires en Lettonie en 2007 sont assurés par vingt et une banques et trois succursales de banques étrangères. Par ailleurs, la Banque de Lettonie a enregistré trois institutions de monnaie électronique et trois fonds de placement sur le marché monétaire.

En 2007, la Hipoteku banka s'est classée huitième parmi les banques commerciales lettones par son volume d'actifs (part de marché 4,2 %).

Le portefeuille de prêts bruts de la banque a augmenté de 171 millions de lats au cours de 2007, soit 35 % et a atteint 662 millions de lats.

Description

La Mortgage and Land Bank of Latvia (ci-après dénommée Hipoteku banka) a mis en œuvre son premier programme d'aide publique aux PME en 1999. Il s'agissait de fournir aux PME des prêts à des taux d'intérêts préférentiels. Les programmes ultérieurs de développement des PME se sont concentrés principalement sur les prêts à risques, par exemple les prêts à des conditions préférentielles par rapport au niveau des garanties apportées, des capitaux propres, de l'expérience commerciale de l'emprunteur, etc.

Au cours de l'année 2007, la banque a procédé à la mise en œuvre de divers programmes de développement. Dans le cadre de ces programmes, certains groupes d'entrepreneurs et de populations identifiés par le gouvernement bénéficient d'un soutien particulier. C'est le cas des programmes gérés par *Altum* – Bureau des programmes promotionnels : programme de formation et de conseils pour les débutants en affaires, soutien financier aux jeunes entreprises ainsi que programme de garantie de logement. *Altum* met en œuvre les programmes d'aide publique conformément au règlement de la Commission (CE) nº 448/2004 du 10 mars 2004 modifiant le règlement (CE) Nº 1685/2000 portant modalités d'exécution du règlement (CE) nº 1260/1999 du Conseil en ce qui concerne l'éligibilité des dépenses dans le cadre des opérations, règle nº 8, en tant que bloc de financement distinct.

La Banque de crédit hypothécaire a passé des accords avec plusieurs banques commerciales de Lettonie sur la coopération dans le cadre du financement des petites et moyennes entreprises. Ces accords comportent un plus large éventail de possibilités, pour les jeunes entreprises et les entreprises qui connaissant une croissance rapide, de recevoir un financement supplémentaire.

En 2007, la Hipoteku banka a conservé la notation qui lui avait été attribuée par l'agence de notation *Moody's Investors Service* : dépôts bancaires en devises à long terme – *A2*, dépôts bancaires en devises à court terme – *P1*, notation de santé financière – *D*, notation des obligations hypothécaires – *A1*.

La banque possède vingt-neuf succursales dans les centres de districts de Lettonie ainsi qu'à Riga et dix succursales auxiliaires dans toutes les régions de Lettonie qui fournissent des services aux clients sur l'ensemble du territoire letton.

La Mortgage and Land Bank of Latvia a été créée en tant que banque commerciale d'État le 19 mars 1993 par le gouvernement letton sur la base du décret n° 140 adopté par le Conseil des ministres. La banque a été immatriculée au registre des entreprises de la République de Lettonie le 3 juin 1993. Selon le droit commercial, la banque a été immatriculée au registre du commerce le 14 juillet 2004.

Les opérations de la banque sont réglementées par la loi sur les établissements de crédit et les autres lois en vigueur de la République de Lettonie, les statuts de la banque, les instructions de la Banque de Lettonie et de la Commission des marchés des capitaux et des marchés financiers, ainsi que les décrets et règlements du Conseil des ministres de la République de Lettonie. La banque est sous la juridiction du ministère des Finances de la République de Lettonie qui représente les intérêts de l'actionnaire au nom du Conseil des ministres et détient 100 % des actions de la banque.

COMPTE DE RÉSULTAT (TOUS LES MONTANTS SONT EN MILLIERS DE LATS)

	2007		2006	
	Groupe	**Banque**	**Groupe**	**Banque**
Intérêts créditeurs	52,447	49,974	32,928	31,644
Intérêts débiteurs	(30,138)	(29,961)	(16,297)	(16,174)
Intérêts créditeurs nets	**22,309**	**20,013**	**16,631**	**15,470**
Revenu des frais et commissions	4,112	4,103	3,533	3,483
Dépenses de frais et commissions	(924)	(860)	(640)	(618)
Revenu net des frais et commissions	**3,188**	**3,243**	**2,893**	**2,865**
Revenu des dividendes	-	500	1	-
Revenu net dégagé sur les opérations	2,142	2,111	1,255	1,272
Autre bénéfice d'exploitation	4,207	3,129	3,941	2,978
Dépenses de personnel	(10,036)	(9,096)	(7,606)	(6,924)
Frais administratifs	(8,420)	(7,663)	(6,557)	(6,167)
Dotation aux amortissements	(2,467)	(2,298)	(2,189)	(2,124)
Provision pour pertes de valeur	(3,225)	(2,850)	(1,159)	(1,159)
Bénéfice avant impôt sur les sociétés	**7,698**	**7,089**	**7,210**	**6,211**
Charge d'impôt de l'exercice	(1,183)	(943)	(1,204)	(1,027)
Bénéfice net de l'exercice	**6,515**	**6,146**	**6,006**	**5,184**

BILAN (TOUS LES MONTANTS SONT EN MILLIERS DE LATS)

	31/12/2007		31/12/2006	
ACTIF	**Groupe**	**Banque**	**Groupe**	**Banque**
Fonds et soldes auprès de la Banque centrale	66,265	66,265	58,007	58,006
Titres de transaction	3,269	3,269	2,852	2,852
Titres de placement – détenus jusqu'à échéance	13,060	13,060	-	-
Titres de placement – disponibles à la vente	54,131	54,131	50,174	50,174
Dû par des établissements de crédit	104,871	104,662	72,021	71,949
Instruments financiers dérivés	84	84	2	2
Prêts à des clients	667,858	660,350	499,484	489,250
Immeubles de placement	2,116	2,116	2,253	2,253
Participations dans des filiales et des entreprises associées	552	922	422	424
Immobilisations incorporelles	2,018	1,927	1,314	1,264
Immobilisations corporelles	8,975	7,947	8,134	7,822
Autres éléments d'actif	3,580	1,005	2,748	622
Charges reportées et revenu gagné	811	689	605	512
Total de l'actif	**927,590**	**916,427**	**698,016**	**685,130**
PASSIF				
Dû à des établissements de crédit	497,302	488,738	296,229	285,566
Dû à des clients	282,124	282,550	274,043	274,185
Instruments financiers dérivés	130	130	20	20
Fonds en transit	2,575	2,575	2,869	2,869
Titres de créance émis	52,494	52,494	43,211	43,211
Autres éléments de passif	11,963	11,211	5,160	4,604
Produit constaté d'avance et charges constatées par régularisation	2,789	2,082	1,778	1,326
Impôt sur le bénéfice à payer	49	-	796	569
Passif d'impôts différés	963	936	899	890
Dettes chirographaires	13,302	13,302	13,302	13,302
Total du passif	**863,691**	**854,018**	**638,307**	**626,542**
CAPITAUX PROPRES				
Capital social	48,513	48,513	48,513	48,513
Capital de réserve	2,524	2,063	2,524	2,063
Déficit de réévaluation sur investissements disponibles à la vente	(1,540)	(1,540)	(615)	(615)
Bénéfices non distribués	14,402	13,373	9,287	8,627
Total des capitaux propres	**63,899**	**62,409**	**59,709**	**58,588**
Total du passif	**927,590**	**916,427**	**698,016**	**685,130**
ÉLÉMENTS HORS BILAN				
Éléments de passif éventuel	11,456	11,456	11,891	11,891
Engagements financiers	42,495	66,125	36,077	40,453

NORVÈGE

Le Conseil norvégien pour la recherche

Le Conseil norvégien pour la recherche (Norges forskningsråd) est une agence gouvernementale norvégienne chargée de l'octroi de subventions pour la recherche ainsi que de la promotion de la recherche et de la science. Il conseille également le Gouvernement dans des affaires liées à la recherche. Il dépend du ministère norvégien de l'Éducation et de la Recherche.

Cinq organismes ont précédé ce conseil, chacun étant établi en conseil indépendant lié à des domaines d'intérêt particuliers : science et technologie (1946), sciences sociales (1949), agriculture (1949), pêche (1972), sciences sociales appliquées (1987). Les cinq conseils ont fusionné en 1993 pour former le conseil actuel.

Le Conseil pour la recherche est l'organe officiel norvégien pour le développement et la mise en œuvre de la stratégie nationale en matière de recherche. Il est responsable du renforcement de la base de connaissances de la Norvège et du développement de la recherche fondamentale et de l'innovation appliquées afin d'aider à satisfaire les besoins en matière de recherche du pays. Le Conseil pour la recherche encourage activement la collaboration internationale en matière de recherche.

Grâce à l'établissement et à la mise en place de programmes de financement ciblés, le Conseil pour la recherche facilite la traduction en action des objectifs de la politique nationale en matière de recherche. L'organisation s'est vu confier la responsabilité particulière du suivi du rapport n° 20 (2004-2005) soumis au Parlement l'» Engagement pour la recherche ».

Cinq objectifs principaux

• Renforcement de la qualité de la recherche : le Conseil pour la recherche s'assure que l'activité de recherche norvégienne respecte les mêmes normes de qualité que les autres pays nordiques.

• Augmentation de la recherche pour l'innovation : le Conseil pour la recherche promeut la recherche qui renforce la compétitivité et la capacité innovante de la Norvège.

• Développement du dialogue entre la recherche et la société : le Conseil pour la recherche vise à renforcer le rôle de la recherche dans un contexte de développement social et de d'amélioration de la qualité de vie.

• Développement de l'internationalisation de la recherche norvégienne : le Conseil pour la recherche cherche à garantir une meilleure internationalisation de la recherche menée à bien dans les entreprises et les institutions de recherche.

• Faire plus pour encourager les talents : le Conseil pour la recherche a également pour objectif d'encourager les jeunes talents à poursuivre une carrière dans la recherche.

Le Conseil pour la recherche est composé de trois divisions de recherche ainsi que d'une division chargée des affaires administratives. L'exécutif est placé sous les ordres du directeur général. Le Conseil pour la recherche dispose de 350 employés.

La mission relative au soutien de la recherche fondamentale à long terme

dans tous les domaines et disciplines a été placée dans la **Division pour la science**. Elle est responsable d'une infrastructure axée sur la recherche et le développement portant sur plusieurs domaines et disciplines. Cette division sert de premier point de contact entre le Conseil pour la recherche et le monde universitaire.

La Division pour les priorités stratégiques est responsable de l'analyse stratégique des défis auxquels la société est confrontée et du suivi des domaines de recherche qui revêtent une importance nationale. La division identifie et évalue les besoins nationaux en matière de recherche afin de renforcer les connaissances et la capacité de recherche, et de promouvoir la création de valeur et le développement social au sein des domaines prioritaires.

La Division pour l'innovation est chargée des initiatives liées à la recherche industrielle. La division joue un rôle central dans les efforts opérationnels et stratégiques visant à réaliser les objectifs du gouvernement pour une politique cohésive en matière d'innovation. Les représentants régionaux du Conseil pour la recherche font partie de la division. Ils apportent aux acteurs régionaux des informations et des conseils sur les mesures du Conseil pour la recherche en faveur de l'industrie, facilitent la collaboration entre les entreprises et les institutions de R & D et mettent en avant les activités et les résultats de R & D qui concernent les intervenants régionaux. Ils s'assurent également que les perspectives de R & D sont incluses dans les plans de développement régionaux et dans les relations entre les organes directeurs régionaux, le commerce et l'industrie.

En 2008, le budget total du Conseil pour la recherche norvégien s'élève à 5 691 millions de couronnes norvégiennes. Le ministère de l'Éducation et de la Recherche et le ministère du Commerce et de l'Industrie sont les organes qui contribuent le plus au budget du Conseil norvégien pour la recherche.

PAYS-BAS

SenterNovem

SenterNovem est l'agence pour l'innovation et le développement durable du ministère de l'Économie hollandais. L'objectif de SenterNovem est de mettre en œuvre les politiques gouvernementales en matière d'innovation, d'environnement et de développement durable de manière incitative, professionnelle et à long terme tout en veillant à leur cohérence. Les résultats sont quantifiables et positifs, grâce à une combinaison d'interventions publiques basées sur l'expérience et la recherche de synergie. SenterNovem vise des entreprises très innovantes dans une société favorable au développement durable. L'agence encourage la croissance économique durable en construisant un pont entre le marché et le gouvernement, à la fois au niveau national et international. SenterNovem apporte des conseils, des connaissances et un soutien financier aux entreprises, instituts de recherche et autorités gouvernementales.

L'organisation est composée de trois directions : Innovation, Énergie et changement climatique et Environnement et aménagement du territoire. Les principaux clients sont les ministères hollandais de l'Économie (EZ), de l'Aménagement du territoire et de l'Environnement (VROM), et du Transport (V & W) ainsi que la Commission européenne.

SenterNovem est le fruit d'un rapprochement entre Senter et Novem, qui étaient précédemment deux agences distinctes du ministère de l'Économie. Le 1er mai 2004, les deux organisations ont officiellement fusionné. L'organisation allie désormais des connaissances en matière d'innovation, d'énergie, de climat et d'environnement. La direction de l'Innovation est constituée en grande partie de l'ancienne organisation Senter. Senter a été créée en 1992 après la fusion de deux organisations. La plus ancienne d'entre elles a été établie en 1987. Ainsi, SenterNovem bénéficie d'une expérience de dix-sept ans dans l'exécution de la politique hollandaise en matière d'innovation.

Politiques d'innovation

Dans le domaine des politiques d'innovation, SenterNovem est la principale agence d'exécution des programmes fiscaux et de subvention pour le secteur. L'organisation est bien ancrée dans l'infrastructure nationale en matière d'innovation. L'homologue de SenterNovem pour la communauté scientifique est le Netherlands Organisation for Scientific Research (NWO), qui soutient les projets de recherche de haute qualité dans des universités et finance un certain nombre d'institutions de recherche hollandaises. Depuis de nombreuses années maintenant, SenterNovem et NWO ont conclu un accord de collaboration qui a entraîné, entre autres, des efforts communs dans des plateformes nationales pour la génomique et les technologies de l'information et de la communication (TIUC). SenterNovem a conclu des contrats avec Syntens, qui est le réseau national en matière d'innovation pour les PME. Syntens soutient les PME dans un certain nombre de sujets différents en matière d'innovation, tels que la stra-

tégie, les technologies de l'information et de la communication, les ressources humaines, etc.

La direction de l'Innovation propose différents services et produits à ses clients, y compris la diffusion d'informations et de connaissances, le soutien d'activités de mise en réseau et la mise en œuvre de mesures publiques. Ces services peuvent être classés dans deux catégories différentes, basiques ou inclus dans un programme dédié.

Services de base

Il existe d'une part une gamme variée de services de base qualifiés d'« horizontaux » et de nature économique. Ils sont accessibles quel que soit le secteur d'activité et visent à stimuler largement l'innovation dans l'économie hollandaise. Ces services sont conçus pour être simples, rapides et disponibles pour les entrepreneurs. Les trois principaux éléments sont les suivants : des incitations fiscales visant à la réduction des coûts du personnel de R & D, des services d'information et de conseil ainsi qu'un programme financier visant à faciliter l'accès des entreprises au marché des capitaux.

L'outil fiscal est la loi relative au développement de la R & D (R & D Promotion Act) qui est conçue pour améliorer les investissements de recherche des entreprises grâce à des déductions fiscales sur les frais de personnel dans le domaine de la R & D. Le développement de nouveaux produits ou de processus de production ainsi que le développement de nouveaux logiciels sont pris en compte par cette loi.

La recherche est soutenue notamment avec des « bons Innovation ». Ces bons sont remis aux PME qui ont des besoins liés à la recherche sur des produits innovants, services ou processus de production. Ils leur permettent de soumettre des thèmes de recherche à des instituts spécialisés et à encourager les échanges bilatéraux. Après avoir réalisé leur recherche, les instituts de recherche peuvent facturer ces bons à SenterNovem.

Grâce aux outils « fonds propres », les PME, notamment les start-up, les entreprises à croissance rapide et celles engageant des investissements à haut risque en matière d'innovation peuvent obtenir plus facilement du capital en étant soutenus par SenterNovem.

Services inclus dans un programme dédié

Pour une approche plus ciblée de l'innovation SenterNovem propose des programmes dédiés. Cette démarche de soutien à l'industrie hollandaise vise l'excellence mondiale dans un nombre limité de domaines en permettant un accroissement des investissements en R & D, une augmentation du nombre d'entreprises réalisant des activités de R & D et une collaboration étroite entre les entreprises, le gouvernement et les instituts de recherche. Depuis 2006, plusieurs programmes ont été lancés qui portent sur :

– les systèmes automobiles (*High Tech Automotive Systems*) ;
– l'alimentation et la nutrition (*Food & Nutrition Delta*) ;
– les nanotechnologies et les systèmes embarqués (*Point One for nanotechnologies and embedded systems*) ;
– les technologies de l'eau et de la mer (*Maritime and Water Technology*).

2008 verra le lancement de trois nouveaux programmes : chimie et polymères (*Chemistry and Polymers*) ; matériaux (*Materials*) et sciences de la vie/santé (*Life sciences/health*). En ce qui concerne le long terme, un total de dix programmes d'innovation est envisagé, avec un budget annuel moyen de dix à vingt millions d'euros et une durée de trois à cinq ans.

Collaboration internationale en matière d'innovation

Aujourd'hui, les activités économiques s'internationalisent en particulier au sein de l'Union européenne, mais également à l'échelle mondiale. La collaboration entre les pays est donc plus importante aujourd'hui. SenterNovem développe une activité internationale variée tant par les thèmes que par les nombreuses missions traitées. Cette démarche est étroitement imbriquée à la mission en matière d'innovation et de développement durable. Les efforts à l'international sont basés sur des missions attribuées par les ministères hollandais ainsi que par l'Union européenne. L'agence dispose d'une centaine de salariés pour ses activités internationales, ce qui représente plus de 10 % du personnel. Parmi les programmes internationaux figurent « Eurostars », une collaboration de SenterNovem avec plus de vingt autres pays européens. La Commission européenne soutient cette initiative. SenterNovem prend également part aux activités des différents groupes « Eranet » et soutient activement les instituts de recherche et les entreprises qui participent à des programmes de recherche européens, comme, par exemple, le 7e programme-cadre (FP7).

Données 2007

SenterNovem emploie 1 682 personnes, soit 1 507 postes ETP (équivalent temps plein) à la Hague, Utrecht, Zwolle et Sittard. Le budget augmente rapidement et s'élève désormais à plus de deux milliards d'euros. La direction de l'Innovation a engagé 848 millions d'euros, celle de l'Énergie et changement climatique 809 millions d'euros et celle de l'Environnement et aménagement du territoire 351 millions d'euros. Les PME ont reçu 71 % du budget total en matière d'innovation. La satisfaction du client est constamment contrôlée et a récemment atteint le niveau 7 sur une échelle de 10.

QUELQUES RÉSULTATS DE L'ANNÉE 2007

1	12 000 entreprises ont bénéficié de déductions fiscales pour la R & D
2	Plus de 2 000 nouveaux entrepreneurs ont débuté des activités de R & D
3	6 000 PME ont reçu un « bon Innovation »
4	3 400 PME ont bénéficié d'un soutien financier public pour un montant total de 614 millions d'euros
5	300 PME ont reçu une aide à l'innovation.
6	100 entreprises et institutions d'enseignement ont uni leurs forces pour une meilleure collaboration entre enseignement professionnel et entrée dans la vie active
7	Plus de 1 000 entreprises sont engagées dans huit programmes d'innovation
8	3 000 scientifiques participent à des programmes de recherche européens tels que FP7
9	22 % des demandes de subventions européennes pour la recherche transfrontalière et le développement de la technologie ont été accordées à des instituts de recherche et à des entreprises pour un montant total de 342 millions d'euros. Ce taux d'accord dépasse la moyenne européenne qui s'élève à 17 %.

SLOVAQUIE

Slovak Guarantee and Development Bank
(Slovenská záručná a rozvojová banka)

La Slovak Guarantee and Development Bank (SZRB) a été fondée en 1991. L'objectif de cette création, dans un secteur bancaire insuffisamment développé, était de soutenir les entités commerciales émergentes en leur fournissant des garanties bancaires. Celles-ci ont permis ainsi à de nombreuses sociétés privées d'accéder au financement de projets et de développer leurs activités. Le développement progressif de l'environnement commercial et de ses besoins a ensuite entraîné une augmentation de la gamme de produits dans le domaine des prêts.

La mission de la SZRB est de soutenir et de développer les petites et moyennes entreprises sur la base du partenariat et de la coopération avec les banques commerciales et les autres établissements qui soutiennent ce segment. La SZRB ne se positionne pas en tant que concurrent sur le marché, mais intervient lorsque l'on constate une « défaillance du marché ». Elle se concentre principalement sur les entreprises qui n'appartiennent pas au groupe ciblé par les banques commerciales. L'attention particulière accordée par la banque au financement de groupes d'entreprises qui présentent un plus grand risque (entreprises situées dans des régions qui ont pris du retard, jeunes entreprises et petites et moyennes entreprises qui ne parviennent pas à répondre aux conditions de crédit des banques commerciales, etc.) doit rester compatible avec des principes de prudence.

• La SZRB soutient la création, le développement et la stabilisation des petites et moyennes entreprises essentiellement comme suit :
– *en fournissant des garanties sur des prêts* – en particulier en faveur des entrepreneurs qui ne disposent pas d'une surface financière suffisante ou dont le degré de risque est jugé trop élevé par les banques commerciales. Le principe de base de la fourniture de garanties pour des prêts consiste à répartir les risques entre la SZRB, le client et l'entité partenaire ;
– *en fournissant des prêts directs* en particulier aux petites et moyennes entreprises, ainsi qu'aux villes et villages, aux coopératives d'habitation et aux entités agricoles et aux entreprises de transformation des produits alimentaires.

Dans les années à venir, la SZRB axera ses activités sur les domaines suivants :
– le financement des priorités fixées par l'État tout en observant les conditions de risques de crédit et du marché ;
– la participation au financement de projets par des instruments financiers innovants utilisant les ressources des fonds structurels ;
– la création de produits bancaires et leur ajustement aux possibilités de financement de projets à partir des fonds structurels en 2007 jusqu'en 2013 ;
– l'extension et l'approfondissement de la coopération avec les banques commerciales, en particulier dans la fourniture de garanties bancaires rapi-

des et l'octroi à d'autres bénéficiaires des garanties bancaires fournies ;
– l'utilisation des disponibilités de crédit étrangères ;
– l'amélioration des circuits d'information et de communication afin de fournir de meilleures informations à la sphère des entreprises, aux banques commerciales et aux ministères au sujet des activités de la SZRB.

Par ailleurs, grâce à une alliance entre la SZRB et le ministère des Finances de la République slovaque, la SZRB s'attaque partiellement, entre autres choses, à d'autres objectifs de la politique économique de l'État tels que le financement des projets de villes, de villages et d'unités territoriales plus élevées, ainsi que la rénovation des immeubles d'habitation plus que nécessaire.

INDICATEURS DE BASE

	Unité	2007	2006	2005	2004	2003
Actif total	M SKK	15947,56	15909,77	14999,10	15250,20	14387,07
Capital social	M SKK	2640	800	800	800	800
Portefeuille de prêts directs	M SKK	7251,14	7216,5	4229,38	3482,75	2375,84
Portefeuille de prêts indirects	M SKK	1116,48	1408,72	1342,74	1378,51	786,86
Portefeuille de garanties	M SKK	5434,14	4391,87	4061,83	3678,51	2761,92
Nombre moyen d'employés	Personnes	194	183	166	155	135
Bureaux de représentation régionaux	Nombre	11	11	11	10	9

SUÈDE

VINNOVA

VINNOVA (l'agence gouvernementale suédoise pour les systèmes d'innovation) a été créée en 2001. VINNOVA résulte, à l'origine, d'une fusion entre des éléments de trois agences gouvernementales différentes. Depuis le personnel est passé de 145 à 200 employés et le budget annuel a augmenté de 100 à 190 millions d'euros ce qui représente 6 % du total des investissements du gouvernement en R & D.

VINNOVA a été créée en vue de développer des systèmes d'innovation performants qui contribueront à une croissance durable et à long terme de l'économie suédoise. Les missions attribuées à VINNOVA incluent le soutien aux innovations liées à la recherche et au développement. Elles consistent à financer les programmes de recherche présentés par un secteur industriel et commercial compétitif, et à renforcer les réseaux qui représentent une partie nécessaire de ce travail.

Plus précisément les missions attribuées à VINNOVA par le gouvernement consistent à :
– faire de la Suède une nation de premier plan en matière de recherche au sein de laquelle est menée une recherche scientifique de haute qualité ;
– promouvoir une croissance durable et une hausse de l'emploi en permettant une amélioration de la compétitivité ainsi que l'émergence et l'expansion d'entreprises prospères ;
– soutenir un travail de recherche et développement de grande qualité dans des domaines tels que l'ingénierie, le transport, les communications et la vie professionnelle afin d'encourager le renouvellement et la croissance durable ;
– stimuler la participation suédoise à la collaboration européenne et internationale en matière de R & D et à l'échange d'expérience dans le domaine de l'innovation.

La vision de VINNOVA est la suivante : « VINNOVA contribue clairement au développement de la Suède en tant que pays leader en pleine croissance ».

Principales activités

En termes de technologie et de secteurs, VINNOVA intervient dans les domaines suivants :
– technologie de l'information et de la communication ;
– informatique et services liés ;
– biotechnologie ;
– vie professionnelle ;
– réalisation de produit ;
– matériels et transport.

Les activités sont basées le plus souvent sur des programmes. Dans le domaine des TIC (technologie de l'information et de la communication), par exemple, VINNOVA gère des programmes avec des appels à proposition qui s'inscrivent dans un processus d'amélioration des domaines « Systèmes de communication », « Micro et nano systèmes », « Systèmes à forte composante logicielle », « Véhicule et télématique » et « Technologie logicielle en réseau ».

Les activités de VINNOVA sont organisées de la même manière dans les autres domaines. L'agence collabore également beaucoup avec d'autres financiers nationaux en matière de R & D. Dans le domaine de la biotechnologie, par exemple VINNOVA est l'un des partenaires dans *Brain Power*, un

programme qui implique une collaboration avec l'agence Invest in Sweden Agency, la Knowledge Foundation, la Swedish Foundation for Healthcare Sciences and Allergy Research (la Fondation Vårdal), la Swedish Foundation for Strategic Research, la Knut and Alice Wallenberg Foundation. Ce programme vise à développer un nouveau concept holistique pour l'intégration et la collaboration dans un certain nombre de domaines de la R & D qui sont essentiels pour le diagnostic et le traitement de maladies neurodégénératives. Basé sur un appel de demandes de financement, un consortium mené par le professeur Bengt Winblad du Karolinska Institute a été choisi parmi un grand nombre de candidats. Le consortium national s'est vu attribuer 100 millions de couronnes suédoises pour la recherche sur ces maladies neurodégénératives.

Les interventions de VINNOVA portent également sur des projets transversaux. Le programme *Security* par exemple vise la protection de personnes, bases, installations stratégiques et fonctions vitales pour la société au niveau national comme international et *The Elderly* est un domaine thématique qui implique les personnes de différentes parties de VINNOVA.

Pour un petit pays dépendant au niveau international comme la Suède, le besoin de focaliser les efforts sur un certain nombre de *thèmes forts et distincts au niveau international en matière de recherche et d'innovation* est un facteur critique dans l'effort visant à promouvoir la croissance. Dans une perspective à long terme et un système de cofinancements comprenant d'autres secteurs d'activité et d'autres acteurs, VINNOVA concentre son soutien sur un certain nombre thèmes reconnus au niveau mondial de sorte que la Suède puisse devenir un partenaire attractif aussi bien pour des entreprises que pour des porteurs de projets d'investissements en R & D. VINNOVA joue également un rôle dans le *développement des instituts de recherche* dans le système d'innovation suédois, en invitant ces instituts à participer aux programmes de VINNOVA, et en débloquant des fonds pour le développement de compétences à long terme dans les instituts de recherche industrielle.

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle décisif dans la promotion de l'emploi et la compétitivité nationale. Elles représentent non seulement la grande majorité des sociétés, mais elles agissent également comme source de renouvellement et représentent un moteur pour le développement de nouveaux domaines d'activité. De plus, les PME, en grande majorité, souhaitent et doivent s'internationaliser afin d'atteindre de nouveaux marchés et exploiter de nouvelles opportunités commerciales. En investissant dans des programmes de R & D concentrés sur les PME, VINNOVA vise à aider ces sociétés à accroître le contenu d'innovation de leurs produits et processus et à accroître ainsi leur compétitivité.

Les activités de VINNOVA concernant la *commercialisation des résultats de la R & D* sont menées en collaboration avec d'autres acteurs afin d'atteindre le plus grand impact pour tout le système. VINNOVA concentre ses efforts sur des phases très liées à la recherche dans les processus d'innovation et de commercialisation. Les conditions qui régissent la recherche et le contexte dans lequel elle a lieu nécessitent des structures, des compétences, une expertise, des méthodes de travail et des outils de financement sur mesure. Il est très difficile pour le marché d'agir dans ces phases de recherches précoces étant donné que les conditions qui régissent cette étape du processus diffèrent très largement des conditions de marché qui s'appliquent aux phases ultérieures.

La *dimension internationale joue un rôle central* pour toutes les activités de VINNOVA. D'une part, l'objectif national pour une croissance durable signifie que l'industrie et la recherche suédoises doivent atteindre un niveau international d'excellence et de compétitivité et s'y maintenir. D'autre part, l'industrie et la recherche suédoises doivent collaborer de manière efficace avec leurs homologues internationaux de premier plan.

La collaboration internationale est un élément majeur et intégral dans tous les programmes de VINNOVA. L'agence considère la compétitivité et la collaboration internationales comme des parties intégrantes de ses objectifs et de ses stratégies. VINNOVA est également le point central en Suède pour le programme-cadre de l'Union européenne ainsi que pour les programmes EUREKA et COST. Elle participe aussi à des activités multinationales comme JETI, § 169 et ERA-NET et gère des programmes bilatéraux de collaboration en matière de R & D avec des pays en dehors de l'Europe, comme le Japon, la Chine et l'Inde. Un autre exemple de la collaboration internationale est le programme commun géré par TEKES (l'équivalent de VINNOVA en Finlande), VINNOVA et le Comité de recherche de la Norvège depuis 2005, NORDITE, avec une attention particulière pour le dernier appel relatif aux applications des réseaux sans fil pour des distances courtes et une radio logicielle.

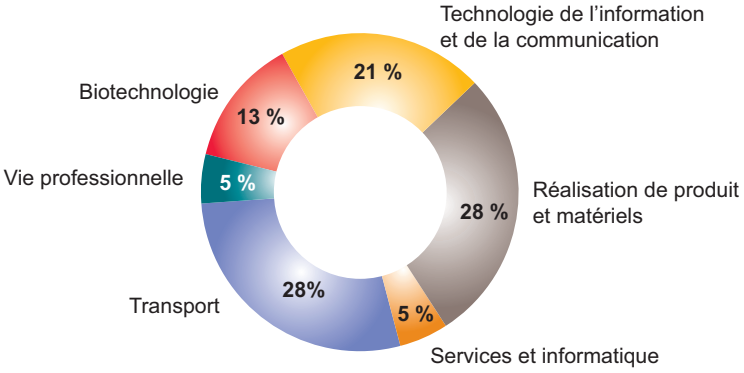
Afin d'étayer *la stratégie de VINNOVA* et étant donné sa mission, il lui est très important d'avoir accès aux toutes dernières connaissances concernant les différents aspects des systèmes d'innovation et, avec le soutien de ces connaissances, de développer la capacité à concevoir des évaluations efficaces de ces différents systèmes. C'est la raison pour laquelle VINNOVA a lancé le programme *Recherche sur les systèmes d'innovation, de R & D et de croissance*. L'information est basée notamment sur une analyse des systèmes d'innovation. Elle vise à accroître la compréhension des effets des investissements de R & D ainsi qu'à développer des méthodes et une expertise qui permettront de mesurer lesdits effets. Quatre centres de recherche, désignés par le programme, seront financés dans ce but par VINNOVA pendant six ans.

VINNOVA analyse également les systèmes d'innovation afin de sauvegarder la qualité de ses propres programmes. Grâce à cette perspective systémique l'agence s'assure que tous les facteurs importants sont pris en compte, y compris les facteurs économiques, sociaux et politiques. Les analyses identifient et résument les connaissances sur les obstacles et les opportunités liés au caractère innovant et au développement durable dans ces systèmes d'innovation.

Les prévisions en matière de technologie utilisées par VINNOVA sont une autre manière d'étayer les stratégies de VINNOVA et d'en améliorer la compréhension. Les résultats à long terme peuvent être, pour la Suède, de déceler des tendances émergentes et des développements à longue échéance. Ce travail de prospective est pertinent tant dans les régions, les secteurs industriels que dans les organisations ou les entreprises individuelles.

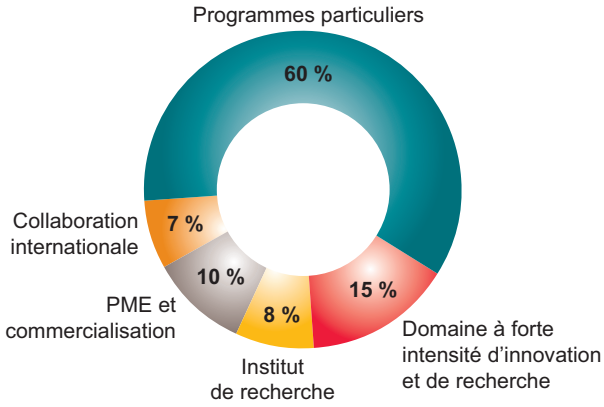
GRAPHIQUE 1

INVESTISSEMENTS DE VINNOVA EN 2007 PAR DOMAINE TECHNOLOGIQUE



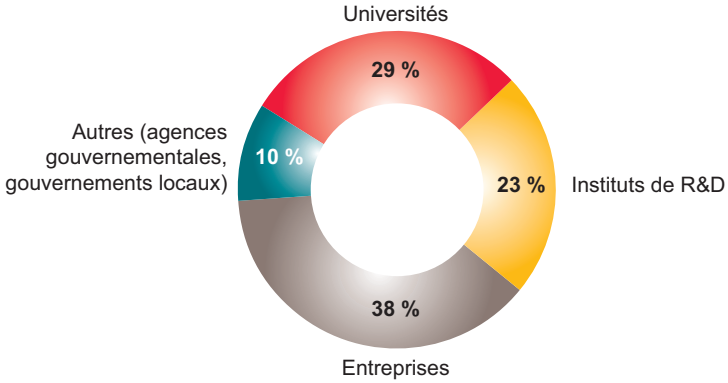
GRAPHIQUE 2

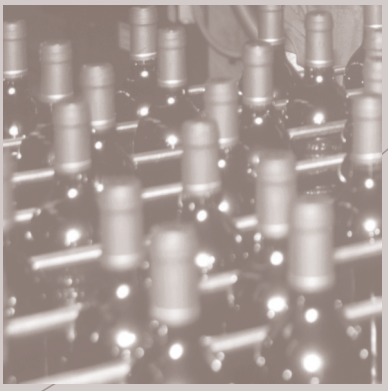
INVESTISSEMENT DE VINNOVA PAR DOMAINE D'ACTIVITÉ



GRAPHIQUE 3

INVESTISSEMENTS DE VINNOVA SELON L'ORIGINE DES DEMANDES





QUATRIÈME PARTIE

L'action publique

Bilan de l'action des organismes publics Principales mesures prises en faveur des PME

L'ACTION PUBLIQUE EN FRANCE

BILAN DE L'ACTION DE LA CAISSE DES DÉPÔTS ET D'OSEO

Les interventions de la Caisse des dépôts

Le capital investissement

CDC Entreprises, filiale à part entière de la Caisse des dépôts est en charge des missions d'intérêt général de l'établissement public dans le domaine du capital investissement. Elle a pour objectif de développer, aux côtés d'investisseurs privés, les différents segments de ce marché en France et de proposer une offre stable et pérenne de capitaux pour permettre aux meilleures PME françaises de devenir les champions internationaux de l'économie française de demain.

En tant que principal investisseur institutionnel du marché français du capital-risque technologique, du capital développement et des petites transmissions, CDC Entreprises joue depuis plusieurs années un rôle majeur dans le financement en fonds propres des PME françaises de croissance technologiques et de l'industrie traditionnelle, créatrice de valeur et d'emplois.

Elle intervient indirectement (investissement dans des fonds) et directement (investissement dans des entreprises), au niveau national et régional, comme investisseur avisé, respectueux des principes de développement durable et de transparence (antiblanchiment, déontologie…).

Ses investissements réalisés principalement pour compte propre conduisent à participer au capital des PME de croissance jusqu'à un montant unitaire maximum de 15 millions d'euros. Elle gère également des fonds pour compte de tiers (État, FEI, BEI, CNCE…). En outre, elle abonde annuellement le fonds France Investissement Garantie, géré par OSEO garantie.

Dans le prolongement de ses activités menées dans le cadre des programmes d'intérêt général de la Caisse des dépôts en faveur du financement en fonds propres des PME, CDC Entreprises s'est vu confier par les pouvoirs publics, fin 2006, la gestion du dispositif France Investissement.

Avec la mise en œuvre de ce dispositif et dans le cadre du plan stratégique Elan 2020, qui place les PME parmi les quatre priorités du groupe, la Caisse des dépôts a significativement renforcé ses engagements dans ce domaine. Elle y consacrera plus de deux milliards d'euros d'investissements d'ici à 2012 et a pour objectif de financer 1 000 PME entre 2008 et 2010.

Au 1er janvier 2008, CDC Entreprises gère 2,5 milliards d'euros dont 2,1 milliards d'euros pour le compte de la Caisse des dépôts. Elle a financé 50 entreprises de croissance en direct et plus de 2 500 par l'intermédiaire des 195 véhicules d'investissement de son portefeuille.

La Caisse des dépôts, pivot de France Investissement

France Investissement est un dispositif public qui a pour objet de faciliter

le financement des entreprises à fort potentiel de croissance. Ce dispositif s'appuie sur un partenariat entre la Caisse des dépôts, *via* sa filiale CDC Entreprises et des acteurs privés, d'ores et déjà au nombre de cinq (AGF, Groupe Caisse d'Épargne, Groupama, Natixis et Société Générale.

Les partenaires de France Investissement se donnent pour objectif d'investir 3 milliards d'euros en six ans (sur la période 2007-2012) dont 2,2 milliards d'euros apportés par la Caisse des dépôts, *via* CDC Entreprises, et un milliard d'euros par les partenaires privés.

Les résultats obtenus treize mois après la mise en place de France Investissement montrent une forte et rapide mobilisation des partenaires publics et privés. Ensemble ils prolongeront leurs efforts pour renforcer leur soutien à l'amorçage, accélérer et amplifier le développement, l'innovation et l'ouverture sur les marchés internationaux des PME françaises et contribuer ainsi à faire émerger les champions de l'économie de demain.

2007 : des engagements largement supérieurs à l'objectif initial de 500 millions d'euros par an

Depuis la création de France Investissement fin 2006 et jusqu'au 31 décembre 2007, 817 millions d'euros ont été engagés dont 537 millions d'euros ont abondé 44 fonds de capital investissement. Cela représente 30 % des capitaux levés en 2007 sur ce segment du marché (capital-risque, capital développement et amorçage).

Grâce à l'effet de levier, la mobilisation de ces 537 millions d'euros a entraîné des investissements privés qui donnent à ces 44 fonds un volume total de disponibilités prêt à être investi d'environ 3 milliards d'euros.

Ces fonds ont d'ores et déjà été investis dans 102 entreprises et ont une capacité d'en financer plus de 800 autres sur les mêmes bases.

2008 : un dynamisme qui s'est poursuivi depuis le début de l'année comme l'attestent les engagements de la Caisse des dépôts

Sur les 380 millions d'euros d'objectif d'engagement pour 2008, 175 millions d'euros ont d'ores et déjà été engagés par CDC Entreprises en mai dont :

– 102 millions d'euros dans 11 fonds d'investissement ;

– 50 millions d'euros dans des entreprises de croissance en co-investissement avec des fonds de son portefeuille ;

– 22,5 millions d'euros en dotation du fonds France Investissement Garantie, géré par OSEO.

Des actions nouvelles pour renforcer les axes prioritaires

Mobiliser les acteurs autour des entreprises de croissance : un programme d'accompagnement des entreprises sera lancé pour les aider à se développer notamment à l'international et à innover. Cette initiative, pilotée par CDC Entreprises sera menée en collaboration avec les fonds d'investissement et des organismes d'appui aux entreprises tels qu'OSEO, Ubifrance ou la Coface…

Favoriser l'innovation en renforçant les liens entre les différents acteurs et favoriser les financements de proximité

France Investissement s'efforcera de renforcer les liens entre les fonds d'investissement et les pôles de compétitivité ainsi que les organismes de recherche, afin d'améliorer le financement des entreprises technologiques. Un accent particulier sera, par ailleurs, apporté à la création de fonds de *Business Angels* et au renforcement des fonds régionaux, partenaires financiers essentiels pour les petites entreprises.

La première année du dispositif France Investissement en chiffres

• Plus de 800 millions d'euros engagés par les partenaires publics et privés pour accompagner le financement en fonds propres des entreprises à fort potentiel de croissance et d'emplois
– dont 587 millions d'euros par CDC Entreprises.
• 5 fonds de fonds privés en phase d'investissement, abondés à hauteur de 180 millions d'euros par CDC Entreprises.
• 537 millions d'euros engagés dans 44 fonds de capital-risque et de capital développement
– dont 347 millions d'euros par CDC Entreprises dans 33 fonds d'investissement.
• 40 millions d'euros directement investis dans des entreprises par CDC Entreprises aux côtés de fonds d'investissement soutenus par la Caisse des dépôts.
• 20 millions d'euros de dotation du fonds France Investissement Garantie, géré par OSEO.
Un potentiel global de 2,5 à 3,6 milliards d'euros à investir dans plus de 800 entreprises dans les années futures dont 102 entreprises déjà financées.
Un fort effet de levier public-privé : un euro public est susceptible d'engendrer un investissement de cinq à sept euros privés.

Développement économique et économie sociale

La Caisse des dépôts accompagne, en fonds propres, la création de très petites entreprises (moins de 20 salariés) et les initiatives locales créatrices d'emploi, dans le domaine de l'économie sociale. Elle le fait sous deux formes complémentaires :
– en apportant des ressources aux grands réseaux d'aide à la création d'entreprises et de l'économie sociale et solidaire qui interviennent en prêts d'honneur, en garantie et en microcrédit ;
– par la création de nouveaux fonds d'investissement dédiés au financement des entreprises en quartiers sensibles.

L'appui à la création et au développement des très petites entreprises (TPE)

La Caisse des dépôts intervient en fonds propres en dotant les grands réseaux d'accompagnement de la création (ADIE, France initiative, Réseau Entreprendre, France active…). Ces réseaux distribuent des prêts d'honneur par l'intermédiaire de 302 fonds locaux de prêts d'honneur et des 29 fonds territoriaux gérés par France Active.

Sur l'année 2007, le montant total des interventions s'est élevé à 13 millions d'euros (contre 7,8 millions d'euros pour 2006). Elles correspondent aux dotations destinées :
– aux fonds de prêt d'honneur gérés par les réseaux ADIE, Entreprendre et France Initiative ;

– aux fonds régionaux dédiés à la reprise-transmission cofinancés avec les conseils régionaux ;
– et, fait plus novateur, au lancement de deux fonds de capital développement dédiés aux petites entreprises en croissance dans les quartiers sensibles ou qui souffrent de discrimination au regard des critères d'investissement des financeurs classiques (6 millions d'euros).

Cette montée en puissance a accompagné la croissance de 12,5 % de la création reprise d'entreprises en France.

Ainsi, la Caisse des dépôts intervient, en complément de l'action d'OSEO, de CDC Entreprises *via* France Investissement pour la création et le soutien en fonds propres des petites entreprises sur certains créneaux spécifiques peu couverts (territoires sensibles, innovation, insertion…).

L'appui à l'économie sociale et solidaire

La CDC soutient les entreprises solidaires, les entreprises d'insertion ou les associations employeurs : 436 structures (contre 372 pour l'année 2006) ont bénéficié de financements en « quasi-fonds propres » : 338 structures ont bénéficié de contrats d'apports associatifs dont les ressources sont apportées par des collectivités locales et la Caisse des dépôts (0,7 million d'euros) ; les entreprises les plus matures (118 projets) ont bénéficié de la mobilisation de l'épargne salariale ou institutionnelle collectée par la Société Investissement France Active (SIFA) et les FCP « insertion emplois », huit fonds régionaux d'investissement solidaire et cinq fonds régionaux pour la création des entreprises d'insertion ont été créés.

Le Fonds commun de placement insertion-emplois à dominante actions (218 millions d'euros contre 181 millions d'euros fin 2006) et le FCP Insertion-Emplois Equilibre, à dominante obligations (75 millions d'euros contre 30 millions d'euros fin 2006), affectent, en effet, environ 10 % de leur encours à des interventions au profit des structures solidaires.

En 2007, la caisse des dépôts a souscrit pour 30 millions d'euros de parts du FCPIE Équilibre, créé en 2006, afin de contribuer à son lancement.

Enfin la CDC a contribué avec France Active et les collectivités locales concernées au lancement de 6 fonds régionaux pour l'émergence d'entreprises d'insertion et adaptées.

L'ensemble de ces interventions financières correspond à la consolidation de 13 265 emplois.

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ : INVESTISSEMENTS 2005-2007

	2005 (M€)	2006 (M€)	2007 Objectifs (M€)	2007 (M€)	2008 Objectifs (M€)
Dotations aux APH	5,4	5,3	5	6,7	9
Fonds spécifiques (reprise-transmission, innovation, territoires en difficulté, capital-risque solidaire)	0,1	2,5	5	7,6	8
Contrats d'apports associatifs	1,9	2,3	3	2,4	3
Total	**7,4**	**10,1**	**13**	**16,7**	**20**
Fonds d'État gérés au titre du Fonds de cohésion sociale	*4,0*	*10,8*		*12,2*	

Les interventions du groupe OSEO

OSEO exerce trois grands métiers qui ont tous en commun d'accompagner les entrepreneurs dans les phases les plus risquées de leurs projets :
– le soutien à l'innovation : accompagnement et financement des projets innovants à composante technologique, ayant des perspectives concrètes de réalisation ;
– le financement des investissements et du cycle d'exploitation aux côtés des établissements bancaires ;
– la garantie des financements bancaires et des interventions des organismes de fonds propres.

OSEO mutualise l'ensemble des savoir-faire de ses filiales, combinant les différentes techniques de financement, afin de concevoir des solutions qui répondent à des insuffisances de marché. Il en est ainsi du financement de l'amorçage, de la bancarisation du financement de l'innovation, ou de la mise en relation des PME innovantes avec les grands comptes.

Ses interventions se caractérisent par la capacité d'entraînement du groupe sur les acteurs du financement des PME et de l'innovation, tout en optimisant l'effet de levier des ressources publiques.

OSEO travaille en réseau avec l'ensemble des acteurs publics et privés qui accompagnent le développement des PME et l'innovation, notamment avec les collectivités territoriales, et au premier rang desquelles, les Régions. Il met ses outils et son réseau à leur disposition en intervenant pour leur compte, en leur nom et selon leurs priorités de développement économique.

Le soutien à l'innovation

OSEO a pour mission de contribuer au développement économique par le soutien à l'innovation et propose aux porteurs de projets innovants des services d'ingénierie et de financement sur mesure afin de :
– soutenir les PME innovantes à fort potentiel de croissance ;
– favoriser la création d'entreprises innovantes ;
– développer le potentiel innovant des PME existantes ;
– faciliter les relations PME – laboratoires de recherche, *via* une assistance au transfert de technologie ;
– aider au montage de projets technologiques nationaux et transnationaux et faciliter l'accès aux programmes européens ;
– accompagner les PME dans leur recherche de partenaires et de fonds complémentaires (fonds propres, aides régionales, nationales et européennes). Sur le plan international, OSEO est l'interlocuteur privilégié des PME pour le montage de projets EUREKA ou communautaires (PCRD, Eurostars, ERA-Net…). Il facilite également leur mise en relation avec des partenaires d'autres pays.

Globalement, le montant des nouveaux contrats signés en 2007 s'élève à 317 millions d'euros sur l'activité financée sur budget de l'État et 48 millions d'euros sur financements confiés par des partenaires.

L'activité sur financement de l'État enregistre ainsi une progression de près de 50 % en passant de 213 millions d'euros en 2006 à 317 millions d'euros en 2007, compte tenu de l'augmentation des ressources d'intervention attribuées.

L'activité sur Financements Partenaires est globalement en baisse compte tenu de l'arrêt fin 2006 des fonds structurels européens. Les engagements bruts s'élèvent à 48 millions d'euros au lieu de 57 millions d'euros en 2006. Les aides octroyées par les collectivités territoriales sont par contre en belle progression d'une année sur l'autre du fait d'un renforcement de la collaboration avec les régions, et compensent

pour partie la stabilité ou le recul des autres Financements Partenaires.

L'année 2007 a connu une progression du nombre de projets de développement et de faisabilité qui atteint 2 291 contre 1 729 en 2006. Le montant correspondant est de 310 millions d'euros en 2007 à comparer à 224 millions d'euros en 2006.

Les projets de transfert de technologie en provenance des laboratoires publics présentent une très belle croissance en nombre (+ 92 %) et en montant (+ 50 %). De la même façon le soutien aux projets auprès des sociétés de recherche sous contrat s'est élevé à 10,9 millions d'euros.

Un maintien des actions de sensibilisation en faveur de l'innovation au travers des RDT et des projets jeunes pour des montants de 9 millions d'euros en 2007.

Les deux secteurs Sciences de la vie et TICs (technologies de l'information et de la communication) sont toujours majoritairement représentés avec un poids global en montant de 27,3 % et 25,2 % – contre 28,2 % et 26,1 % en 2006 – mais le poids des secteurs plus traditionnels, équipements, industrie de base, biens de consommation reste conséquent.

La garantie

OSEO garantit les financements bancaires et les interventions des organismes de fonds propres :
– au titre de la création, OSEO garantit les prêts d'honneur consentis aux créateurs par les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise, les interventions des organismes de fonds propres et les concours bancaires (jusqu'à 70 % pour la première installation ou avec intervention conjointe des collectivités territoriales) ;
– au titre de l'innovation, OSEO garantit les interventions des organismes de fonds propres et les concours bancaires, ainsi que le contrat de développement innovation d'OSEO qui s'adresse aux PME innovantes de plus de trois ans ;
– au titre du développement, OSEO garantit les interventions des organismes de fonds propres, les concours bancaires à moyen ou long terme et les opérations de crédit-bail, immobilier ou matériel, ainsi que les investissements des PME à l'international ;
– au titre de la transmission, OSEO garantit les interventions des organismes de fonds propres, les concours bancaires à moyen ou long terme (jusqu'à 70 % avec intervention conjointe des collectivités territoriales).

En 2007, 5,85 milliards d'euros de financements ont bénéficié d'une garantie pour un montant de risque pris par OSEO garantie de 2,7 milliards d'euros, soit des hausses respectives de 9,3 % et 11,6 %.

Parmi les 47 580 bénéficiaires de la garantie OSEO au cours de l'année 2007, 1 170 ont été soutenus par le Fonds de Garantie Innovation, lancé en 2006, et 455 entreprises ont déjà été garanties par le Fonds international, nouvellement lancé.

La montée en puissance d'OSEO garantie régions s'est confirmée en 2007 avec un montant de concours garantis en progression de 17 % à 366 millions d'euros.

Le financement

En partenariat avec les établissements bancaires et financiers, OSEO contribue au financement des investissements :
– corporels et incorporels par des interventions réalisées sous forme de crédit à moyen ou long terme et d'opérations de crédit-bail, immobilier, matériel ou de location financière ;
– immatériels par des cofinancements réalisés sous forme de contrats de développement (création, transmis-

sion, innovation, international), de prêts participatifs (de développement et d'amorçage).

OSEO contribue au financement du cycle d'exploitation : il finance les besoins de trésorerie des petites et moyennes entreprises clientes des grands donneurs d'ordre publics et privés, et au titre des marchés financés, délivre des engagements par signature : soit des cautions soit des garanties à première demande.

OSEO contribue au renforcement des fonds propres des PME : au travers de ses filiales spécialisées Avenir Entreprises Investissement et Avenir Tourisme, OSEO intervient sur le marché du capital-investissement.

Les financements mis en place par OSEO financement ont progressé de 12 % en 2007 pour atteindre 1,9 milliard d'euros contre 1,7 milliard d'euros en 2006.

Le secteur du commerce représente 24,3 % des réalisations de l'année 2007, l'industrie 22,8 %, les services 21,5 %, le transport 12,3 %, le tourisme 8,2 %, le BTP 5,9 % et la santé 5 %. Les secteurs des services et du transport sont les secteurs ayant enregistré la plus forte progression en 2007.

Le financement des équipements a, comme en 2006, enregistré une forte progression : le montant des financements mis en place en 2007 s'élève à 579 millions d'euros, contre 436 millions d'euros en 2006, soit une progression de l'ordre de 33 %.

Le montant des réalisations en « produits patients » (contrats de développement et PPD) s'est élevé à 145 millions d'euros en 2007 contre 155 millions d'euros en 2006. Cette baisse est imputable au contrat de développement innovation dont la commercialisation a souffert de la remontée des taux en 2007. Des dispositions ont été prises pour améliorer l'offre malgré la hausse persistante de ceux-ci.

Pour sa deuxième année d'activité, le prêt participatif d'amorçage a confirmé son succès, avec la mise en place en 2007 de 148 PPA, représentant un montant de 15 millions d'euros, en accroissement de près de 66 % par rapport à 2006.

En 2007, les pouvoirs publics ont souhaité donner une nouvelle impulsion au prêt à la création d'entreprise. 23 290 créateurs d'entreprise ont été ainsi accompagnés, soit une progression de 51 % par rapport à 2006. Le montant des financements mis en place s'élève à 128 millions d'euros contre 77,6 millions d'euros en 2006.

Court terme : dans le cadre de sa mission d'intérêt général, OSEO finance les besoins de trésorerie des petites et moyennes entreprises titulaires de commandes de grands comptes, publics ou privés.

Ces financements s'adressent pour l'essentiel à des petites entreprises (moins de 50 salariés).

Au total, les encours de crédit et caution s'élèvent à 815 millions d'euros et les avances à 5,02 milliards d'euros.

Les principales évolutions sur les produits en 2007

Innovation

- **Aide à l'innovation passerelle**

Dans la continuité des actions initiées par le Pacte PME et afin de faciliter les coopérations encore trop rares, notamment technologiques, entre les PME et les grandes entreprises, OSEO Innovation a décidé de soutenir les efforts de R & D des PME en leur octroyant un financement en subvention à hauteur du tiers du budget consacré au programme d'innovation réalisé en collaboration avec un « grand compte ». Ce partenaire « grand compte » finance le deuxième tiers en contrepartie d'une réservation de l'exploitation des résul-

tats du programme dans un domaine d'application préalablement défini.

Le dispositif marque une nouvelle étape dans la montée en puissance du dispositif Pacte PME, créé en partenariat avec le Comité Richelieu pour faciliter cette relation. En 2007, le seuil des 1 500 PME adhérentes a été atteint.

• Soutien aux PME de la filière aéronautique

Une convention a été signée en 2007 entre OSEO et la DPAC (Direction des programmes aéronautiques et de la coopération) du ministère de l'Écologie, du Développement et de l'Aménagement durables.

Cette convention confie à OSEO la mise en œuvre de la mesure de soutien aux PME/PMI, sous-traitantes ou fournisseurs des grands donneurs d'ordre aéronautiques. Dans ce cadre, la DPAC et OSEO prévoient d'engager un montant de 80 millions d'euros, sur deux ans, sous forme d'avances remboursables destinées aux PME sous-traitantes ou fournisseurs des grands donneurs d'ordre aéronautiques.

• Bourse de technologies

OSEO a lancé la bourse de technologies pour mettre en relation recherche publique et entreprises innovantes. Lancée début septembre, la bourse de technologies (http://technologie.oseo.fr) devient la plus grande base d'offres de technologies brevetées issues de la recherche publique française.

Ce service en ligne est destiné aux porteurs de projets, PME innovantes ou grands groupes à la recherche de technologies disponibles et transférables dans tous les domaines. Le site indique pour chaque offre sa description détaillée, ses applications potentielles et les aspects liés à la propriété intellectuelle.

Cette base fédérale de données, mise en place et gérée par OSEO, en partenariat avec le réseau CURIE, fait l'objet d'une démarche continue pour rassembler de nouveaux partenaires, dans le respect de la charte qualité associée à ce site.

Le CNRS, représenté par FIST, filiale du CNRS et d'OSEO Innovation, le CEA, l'INSERM, l'Institut Pasteur, l'INRA, Bretagne Valorisation et Aquitaine Valo, collaborent d'ores et déjà au service en apportant leurs offres de technologies.

• Le programme Eurostars

Le Parlement européen et le Conseil de l'Europe ont décidé conjointement de lancer Eurostars. Ce programme élaboré par EUREKA et la Commission européenne est destiné à soutenir les PME de haute technologie, à fort potentiel de croissance, impliquées dans des projets de partenariat européen.

Garantie

• Fonds de garantie international

OSEO soutient les PME françaises dans leur développement international. Le Fonds de garantie international a été lancé pour soutenir la croissance des PME à l'international. Il vise à faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises aux financements, en garantissant jusqu'à 60 % les prêts bancaires. OSEO favorise ainsi les initiatives privées en partageant le risque pris avec les établissements financiers.

Cette nouvelle initiative d'OSEO s'inscrit dans le cadre de ses priorités pour améliorer l'offre de financement des PME à potentiel de croissance et vise à développer ses interventions au profit des entreprises de taille moyenne, dont le nombre reste encore insuffisant en France, au regard de nos voisins européens.

• Évolution des modalités d'intervention du fonds France Investissement Garantie doté par la CDC

Le fonds « France Investissement Garantie » (nouvelle dénomination du fonds de garantie Capital PME désormais doté par CDC Entreprises au titre du programme France Investissement) a vu sa dotation annuelle doubler et passer à 20 millions d'euros.

Dans ce nouveau cadre, OSEO peut désormais signer un contrat de garantie avec les FCPR dès leur levée et pour toute leur durée de vie. Par comparaison avec le fonctionnement par contrats annuels successifs, qui était en vigueur précédemment, ceci permet aux gestionnaires de mieux valoriser la garantie auprès de leurs souscripteurs, et d'en simplifier la gestion.

• Déploiement de l'extranet garantie à destination des partenaires bancaires

L'extranet est un outil de déclaration, de gestion et de suivi en ligne des dossiers de garantie qui sera utilisé tant par les partenaires bancaires que par le réseau OSEO. Son déploiement permet d'atteindre trois principaux objectifs :
– simplifier et accélérer les opérations de gestion ;
– fiabiliser les traitements et les données par des contrôles automatiques et la réduction des étapes intermédiaires ;
– améliorer la qualité de service.

Financement

• Le contrat de développement international

Le contrat de développement international, lancé en 2007, est un financement « mezzanine ». Il a vocation à renforcer les capitaux permanents des entreprises souhaitant s'ouvrir à l'international, que ce soit en développant leurs exportations ou en s'implantant à l'étranger.

Le contrat de développement international finance prioritairement les investissements immatériels. Il est sans garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant.

Ce prêt accompagne un concours bancaire qui peut être garanti à 60 % par le Fonds de garantie international d'OSEO.

• Fonds propres

CDC Entreprises, OSEO et la BEI (la Banque européenne d'investissement) ont renforcé leur partenariat pour soutenir les PME et les TPE (très petites entreprises) à fort potentiel. Les trois acteurs, très engagés dans le financement des petites entreprises, ont lancé, en décembre 2007, un nouveau fonds, Avenir Entreprises Mezzanine (AEM).

Ce nouveau fonds complète la gamme d'interventions d'Avenir Entreprises en faveur des PME en phase de développement et de transmission. Il est doté d'un montant de 60 millions d'euros financé à parts égales par les trois partenaires.

• Simplification de l'offre de financement court terme

L'activité de financement à court terme constitue l'une des composantes majeures et historiques de l'offre de financement d'OSEO financement. Grâce à des crédits de mobilisation ou des engagements par signature, l'établissement apporte une réponse pertinente aux entreprises qui supportent des délais de paiement des grands donneurs d'ordre, publics ou privés.

Afin de gagner en efficacité et en lisibilité, il a été décidé au cours du premier semestre 2007 de simplifier, de consolider et d'élargir cette offre. Elle se concentrera désormais sur un seul produit, Avance +.

Les entreprises les plus jeunes, de moins de trois ans, vont également trouver, auprès d'OSEO financement, une réponse appropriée à leurs besoins de trésorerie avec le lancement d'Avance + Jeune Entreprise.

Ce financement est :
– accordé sans garantie personnelle du dirigeant ;
– confirmé sur une durée d'un an, généralement ;
– calculé en fonction du montant et des délais de paiement des créances.
Avance + Jeune Entreprise complète ainsi l'offre de financement à court terme d'OSEO.

Destiné aux jeunes PME, ses spécificités sont particulièrement adaptées aux besoins de financement des entreprises innovantes. Il s'inscrit dans le cadre du Pacte PME, lancé par OSEO et le Comité Richelieu, qui facilite l'accès des jeunes PME à la commande des grands comptes.

L'ACTION PUBLIQUE EN FRANCE

PRINCIPALES MESURES PRISES EN FAVEUR DES PME EN 2007-2008

OSEO, département des études

Introduction

La politique publique en faveur des PME en 2007-2008 est marquée par la volonté de favoriser l'emploi et la croissance des PME, notamment celles de taille moyenne. Un objectif significatif est ainsi de faire émerger 2 000 PME nouvelles de 500 salariés d'ici à 2012. Plusieurs mesures ont été mises en œuvre dans ce sens au cours des douze derniers mois :

– en matière de soutien à la création et la transmission des entreprises on notera l'introduction de mesures d'allégement des droits de succession et divers aménagements des aides à la reprise et à la création ;

– dans le domaine de l'innovation sont instaurés, entre autres, la fusion d'OSEO et de l'Agence de l'innovation industrielle, le triplement du crédit impôt recherche, le renforcement de la politique des brevets ainsi que l'instauration du statut de la jeune entreprise universitaire ;

– en ce qui concerne le développement et les mesures de simplification administratives des dispositions ont été introduites en faveur des heures supplémentaires, des centres de gestion agréés, de la concurrence dans le commerce et du soutien à la prospection commerciale ;

– dans le domaine du financement les principales mesures prises concernent la réduction d'impôt sur la fortune en cas d'investissement dans les PME, la réduction des délais de paiement des entreprises ou encore l'adaptation de la législation à la réglementation européenne en matière d'aides.

Parmi les mesures annoncées, et non encore votées au 30 mai 2008, on signalera plus particulièrement les quatre thèmes dans le projet de loi de modernisation de l'économie présenté lors du Conseil des ministres du 28 avril 2008 qui concernent directement les PME :

– le premier vise à faciliter le développement des entreprises. Il prévoit notamment une nouvelle réduction des délais de paiement, des démarches administratives simplifiées par l'allégement ou la suppression des formalités de création et de fonctionnement de certaines sociétés ; l'allégement des modalités de reprise et la transmission d'entreprises ainsi que de création *via* un statut d'entrepreneur individuel. Un premier pas vers un *Small Business Act* à la française est également prévu ;

– le deuxième volet du projet de loi vise à « dynamiser la concurrence » dans la grande distribution, en mettant fin au système des marges arrières. Les conditions d'installation des grandes surfaces seraient aussi assouplies (suppression du critère de densité commerciale par zone de chalandise et passage du seuil d'autorisation de 300 m^2 à 1 000 m^2) ;

– dans son titre III, le projet de loi vise à « améliorer le financement de l'économie », en généralisant notamment à

toutes les banques la possibilité de distribuer le livret A ;
– enfin, le texte a pour objectif de « renforcer l'attractivité de l'économie », en particulier en élargissant le régime des « impatriés » qui pourrait s'appliquer aux salariés recrutés directement à l'étranger.

• Consulter le projet de loi sur Légifrance :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPreparation.do; jsessionid=49CCE2A7A0068149E3B6B37AD26CBC67.tpdjo09v_2?idDocument=JORFDOLE000018730653 & type=general

• Consulter le site dédié du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi :

http://www.modernisation-economie.fr/lme_HP.html

D'autres mesures ont été annoncées début 2008 dont :
– une évaluation des pôles de compétitivité ;
– la suppression de l'impôt forfaitaire annuel en 2009 ;
– un réexamen global de la fiscalité des entreprises dans le cadre de la revue générale des prélèvements obligatoires ;
– une réforme du dispositif de soutien à l'exportation qui sera renforcé par la réforme des missions économiques engagée sous l'égide d'Ubifrance, le doublement du nombre de volontaires internationaux en entreprise et la révision des procédures financières publiques confiées à la Coface.

Cette politique de développement des PME de croissance constitue une priorité de la Présidence française de l'Union européenne du deuxième semestre 2008. La France souhaite en particulier œuvrer à l'élaboration d'un *Small Business Act* européen sur la base de la communication de la Commission européenne attendue pour juin 2008. La France a d'ailleurs remis ses propositions à la Commission européenne fin janvier 2008.

Les dispositions législatives et réglementaires présentées ci-après sont classées par grandes catégories sans prétention à l'exhaustivité ou à la précision. Des liens, valides à la date de rédaction, vers les textes officiels ont été ajoutés afin d'illustrer les mesures engagées.

Création-transmission

11. Décret n° 2007-1141 du 26 juillet 2007 relatif aux étrangers exerçant une profession commerciale, industrielle ou artisanale sur le territoire français sans y résider

Ce décret vient préciser les nouvelles obligations des étrangers souhaitant exercer en France, sans y résider, une profession commerciale, industrielle ou artisanale, introduites par la loi du 24 juillet 2006. Avant leur inscription ou mention au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, ces personnes doivent effectuer une déclaration auprès du préfet du département dans lequel elles envisagent d'exercer pour la première fois leur activité.

En entreprise individuelle, la formalité concerne la personne ayant le pouvoir d'engager, à titre habituel, un commerçant ou un artisan. Une nouvelle déclaration devra être réalisée par la suite en cas d'extension à une nouvelle activité commerciale industrielle ou artisanale ou en cas de changement d'activité. Les ressortissants des États membres de l'Union européenne, des autres États parties à l'accord sur l'Espace économique européen ou de la Confédération suisse sont dispensés de ces formalités.

• Décret n° 2007-1141 du 26 juillet 2007 :

http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=IMID0761174D

12. Loi n° 2007-1223 du 21 août 2007 – Articles 8 à 10 relatifs à l'allégement des droits de succession et de donation

La loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat du 21 août 2007 allège les droits dus par les héritiers ou les donataires. Elle instaure un nouveau dispositif permanent d'exonération des dons familiaux de sommes d'argent, dans la limite de 30 000 euros. Cette exonération, soumise à certaines conditions, s'applique sans obligation d'affectation spécifique des sommes reçues.

La situation des partenaires d'un Pacs est par ailleurs alignée sur celle des époux tant en matière de droits de donation (abattement de 76 000 euros), que de droits de succession. Les époux et partenaires d'un Pacs sont désormais totalement exonérés de droits de succession, ainsi que les frères et sœurs âgés de plus de 50 ans ou infirmes vivant sous le même toit.

Parallèlement, l'abattement général sur les successions en ligne directe et entre époux est supprimé. Les montants des abattements en matière de successions et de donations sont triplés pour les ascendants et descendants (150 000 euros), frères et sœurs (15 000 euros) et personnes handicapées (150 000 euros). La loi porte par ailleurs à 7 500 euros le montant de l'abattement dont peuvent bénéficier les neveux et nièces en cas de donation, et crée à leur profit un abattement du même montant en cas de succession.

• Dossier législatif sur Légifrance :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do?type=general&idDocument=JORFDOLE000017758179

13. Décret nº 2007-1396 du 28 septembre 2007 relatif aux aides à la création d'entreprise

À partir du 1er décembre 2007, la demande d'exonérations de cotisations sociales pour le chômeur créateur ou repreneur d'entreprise (ACCRE) s'effectue auprès du centre de formalités des entreprises (CFE) compétent (chambre de commerce, URSSAF ou chambre des métiers), et non plus auprès de la Direction du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP) comme précédemment. Un arrêté du 8 novembre 2007 précise par ailleurs la composition de ce dossier. La demande d'exonération peut se faire dès le dépôt de la déclaration de création ou de reprise d'entreprise, et au plus tard le 45e jour. Le dossier est transmis à l'Urssaf qui statue dans un délai d'un mois, l'absence de réponse valant acceptation. En cas de réponse favorable, une attestation d'admission sera délivrée au bénéficiaire, qui n'aura plus à justifier de l'immatriculation de l'entreprise dans un délai de trois mois suivant l'octroi de l'aide. Les bénéficiaires de l'avance remboursable Eden sont dispensés de cette démarche. La demande d'avance remboursable Eden, qui doit être préalable à la création ou la reprise d'entreprise, est quant à elle adressée à des organismes spécialisés mandatés par l'État pour attribuer et gérer cette aide. L'organisme mandaté doit statuer dans un délai de deux mois ; passé ce délai et à défaut de réponse, la demande est réputée rejetée.

• Décret nº 2007-1396 :

http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=ECED0751062D

• Arrêté du 8 novembre 2007 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000523870&dateTexte=

14. Décret nº 2007-1505 du 19 octobre 2007 relatif au crédit d'impôt pour la reprise d'une entreprise par ses salariés

La loi pour le développement de la participation et de l'actionnariat salarié du 30 décembre 2006 a instauré un crédit d'impôt sur les sociétés soumises à l'IS en faveur des entreprises créées exclusivement pour le rachat, au moyen d'un prêt, de tout ou partie des titres d'une société par ses salariés. Le montant du crédit d'impôt est égal à celui de l'impôt sur les sociétés dû au titre de l'exercice

précédant par la société rachetée, proportionnellement aux droits sociaux détenus indirectement par les salariés dans la société reprise et dans la limite des intérêts d'emprunt.

La société rachetée et la société nouvelle doivent être soumises à l'impôt sur les sociétés et ne pas faire partie du même groupe. En outre, les parts de la société nouvelle doivent être détenues par au moins quinze personnes qui, à la date du rachat, étaient salariées de la société rachetée (c'est-à-dire rémunérées directement par l'entreprise et titulaires d'un contrat de travail, à durée déterminée ou non), ou par au moins 30 % des salariés de cette société si l'effectif est de moins de 50 salariés. Enfin, l'opération de reprise doit avoir fait l'objet d'un accord d'entreprise qui précise l'identité des salariés impliqués, le contrôle final de l'entreprise et le terme de l'opération. Si ces conditions sont remplies, alors pour chaque exercice, le crédit d'impôt est égal au montant de l'impôt sur les sociétés dû par la société rachetée au titre de l'exercice précédent, avant imputation des réductions et autres crédits d'impôt.

• Décret nº 2007-1505 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000614093&dateTexte=

15. Arrêté du 7 décembre 2007 fixant les conditions d'attribution des chéquiers-conseil

Un arrêté du 7 décembre 2007 fixe les conditions d'attribution des chéquiers-conseil qui permettent d'obtenir, auprès d'organismes spécialisés, des consultations adaptées à leurs besoins pour la préparation de leur projet de création ou de reprise d'entreprise.

Le chéquier-conseil est composé de six chèques d'un montant unitaire de 45,74 € pris en charge par l'État. Un chèque équivaut à une heure de conseil d'un montant fixé à 60,98 € (montants inchangés). Le montant de la participation de l'État est porté à 60,98 € par chèque pour le premier chéquier-conseil accordé aux bénéficiaires du RMI ou de l'allocation de solidarité spécifique.

Peuvent également demander le bénéfice de chéquiers-conseil :
– toute personne qui souhaite solliciter une aide à la création d'entreprise et qui répond aux conditions fixées par les articles L. 351-24 et R. 351-42 ;
– toute personne bénéficiaire de l'aide prévue au premier alinéa de l'article L. 351-24 (dans la limite de trois et déduction faite de ceux dont elle a déjà bénéficié, pour le même projet, avant la création de l'entreprise).

Les chéquiers sont nominatifs. Ils ont une durée de validité de deux mois à compter de la date de leur délivrance par la Direction du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP). Les chèques-conseil sont utilisés auprès d'organismes habilités au niveau départemental. L'habilitation annuelle des organismes est délivrée par le préfet ; la liste des organismes étant actualisée chaque année. Sont habilités les organismes qui, au préalable, auront adhéré à une convention type définissant les principes et modalités d'intervention.

• Arrêté du 7 décembre 2007 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=CADB4B18DB87361475612A96283EB508.tpdjo10v_1?cidTexte=LEGITEXT000017663922&dateTexte=20080619

16. Arrêté du 20 décembre 2007 fixant le cahier des charges de l'accompagnement bénévole

Les personnes qui accompagnent à titre bénévole des demandeurs d'emploi ou bénéficiaires de minima sociaux (RMI, API, AAH) qui créent ou reprennent une entreprise peuvent bénéficier, sous certaines conditions, d'une réduction d'impôt sur le revenu d'un montant de 1 000 euros (1 400 euros si le créateur ou repreneur perçoit l'AAH). L'accompagnement doit être formalisé par la conclusion d'une convention respectant

un cahier des charges et signée par le tuteur, le porteur de projet et la maison de l'emploi concernée.

Un arrêté précise le contenu de ce cahier des charges, notamment la mission de l'accompagnateur bénévole, le rôle de la maison de l'emploi et les modalités de contrôle de la bonne exécution de la convention. Les personnes qui souhaitent accompagner bénévolement des créateurs ou repreneurs d'entreprises dans le cadre de ce dispositif devront adresser un curriculum vitae et une lettre de motivation à la maison de l'emploi concernée.

• Arrêté du 20 décembre 2007 :

http://www.legifrance.gouv.fr/./affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000018036394&dateTexte=20080602&fastPos=6&fastReqId=319619040&oldAction=rechTexte

17. Article 43 de la loi nº 2007-1824 du 25 décembre 2007 de finances rectificative pour 2007 – Modification du régime d'exonération des plus-values de transmission à titre gratuit de parts de sociétés de personnes

Jusqu'alors, lorsqu'un associé exerce une activité professionnelle dans une société de personnes soumise à l'impôt sur le revenu, ses titres sont considérés comme des éléments d'actif affectés à l'exercice de sa profession. En cas de changement de régime fiscal de l'entreprise (exemple : option pour l'impôt sur les sociétés) ou de cessation d'activité de l'associé, le transfert des titres dans le patrimoine privé entraîne l'imposition de la plus-value réalisée. L'associé peut toutefois bénéficier du report de l'imposition de la plus value à la date de cession, de rachat ou d'annulation des parts ou actions. Ce report d'imposition reste acquis même en cas de transmission à titre gratuit des titres à une personne physique qui prend l'engagement de déclarer en son nom la plus value en cas de cession, de rachat ou d'annulation ultérieure des titres. Aucune mesure d'exonération définitive de la plus value n'est prévue.

La loi introduit une mesure d'exonération définitive de la plus-value placée en report d'imposition en cas de transmission à titre gratuit des titres. Elle est subordonnée au respect continu de plusieurs conditions durant les cinq années qui suivent la transmission des titres :

– le bénéficiaire de la transmission doit exercer une fonction de direction dans la société ;

– la société doit poursuivre son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole.

Selon le rapporteur général, il s'agit d'une nouvelle rédaction de la mesure destinée à ce que « l'on soit totalement assuré qu'il y a bien poursuite d'activité ».

• Dossier législatif de la LFR nº 2007-1824 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=0BEC2C9D588718B02CFE479425597BE0.tpdjo08v_1?idDocument=JORFDOLE000018038343&type=general

18. Article 19 de la loi nº 2007-1824 du 25 décembre 2007 de finances rectificative pour 2007 – Neutralité fiscale des apports en société de titres d'entreprises individuelles et de sociétés de personnes

Cet article met en place un régime de neutralité fiscale consistant en un report d'imposition pour les personnes physiques, entrepreneurs individuels ou associés de sociétés de personnes, qui réaliseraient des opérations d'apport de titres dans le cadre de restructurations. Il autorise également une exonération de la plus-value en report lors du départ à la retraite de l'associé d'une PME cédant ses titres reçus en échange d'apports, par extension au régime actuel d'exonération. Ce nouveau régime permet donc aux entrepreneurs individuels ou aux professions libérales, notamment, de réaliser des

apports de titres nécessaires à l'activité d'une entreprise en restructuration en bénéficiant d'un report d'imposition des plus-values.

• Dossier législatif de la LFR nº 2007-1824 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=0BEC2C9D588718B02CFE479425597BE0.tpdjo08v_1?idDocument=JORFDOLE000018038343&type=general

19. Article 41 de la loi nº 2007-1824 du 25 décembre 2007 de finances rectificative pour 2007 – Élargissement de la possibilité de cession ou donation de titres soumis à un engagement de conservation au titre de la réduction d'ISF pour souscription au capital de PME aux actionnaires de sociétés interposées

La réduction d'impôt sur la fortune pour investissement dans les PME peut être mobilisée en cas de souscription au capital d'une holding ayant pour objet exclusif de détenir une participation dans les PME éligibles. La loi étend le bénéfice de l'exonération partielle en cas d'interposition d'une ou de deux sociétés holdings entre la société et l'actionnaire redevable de l'ISF. Dans ce cas, l'engagement de conservation est pris par la holding qui détient directement la participation dans la société. Les associés signataires d'un engagement collectif de conservation peuvent par ailleurs effectuer entre eux des cessions ou des donations de titres soumis à cet engagement, sous réserve de poursuite de l'engagement de conservation jusqu'à son terme par le cessionnaire ou donataire. Cet article autorise les cessions ou donations réalisées dans ce contexte entre actionnaires de sociétés interposées, ou sociétés holdings.

• Dossier législatif de la LFR nº 2007-1824 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=0BEC2C9D588718B02CFE479425597BE0.tpdjo08v_1?idDocument=JORFDOLE000018038343&type=general

20. Article 15 de la loi nº 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008 – Assouplissement des dispositifs existant en matière de mutation à titre gratuit et d'impôt de solidarité sur la fortune en faveur des entreprises

Dans l'ancien régime les titres de sociétés sont exclus de la base de calcul de l'ISF, à hauteur de 75 % de leur valeur, s'ils font l'objet d'un engagement collectif de conservation par leur propriétaire, pour lui-même et ses ayants causes à titre gratuit, et par les autres associés. Cet engagement doit porter sur une durée minimale de six ans pour ouvrir droit à l'exonération. Par ailleurs, l'un des associés signataire de l'engagement de conservation doit soit exercer son activité professionnelle principale dans la société, soit y exercer des fonctions de direction. Cette condition doit être satisfaite pendant toute la durée de l'engagement collectif de conservation. L'exonération est accordée au titre de l'année suivant celle de la conclusion de l'engagement collectif de conservation.

La loi modifie les conditions d'application de cette mesure. La durée minimale de l'engagement collectif de conservation des titres est réduite à deux ans. Chaque associé devra s'engager individuellement à conserver les titres au-delà de cette période. L'exonération n'est en effet acquise qu'à l'issue d'une période globale de conservation de six ans. Les personnes concernées devront, à l'expiration de l'engagement collectif de conservation, adresser à l'administration fiscale une attestation certifiant qu'elles conservent la propriété des titres. En cas de cession des titres à l'issue du délai de six ans, l'exonération ne pourra être remise en cause qu'au titre de l'année de la cession. La loi neutralise par ailleurs les opérations de scission, de fusion ou d'augmentation de capital qui ne remettent plus en cause l'exonération, dès lors que les titres reçus en contrepartie sont

conservés par l'associé. Enfin, la durée minimale d'exercice de fonctions de direction ou d'une activité professionnelle par l'un des associés signataires de l'engagement collectif de conservation est réduite à cinq ans.

• Dossier législatif de la loi de finances nº 2007-1822 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=4F8EA7689660D195CBB3D77740894873.tpdjo06v_3?idDocument=JORFDOLE000018038276&type=general

Innovation

21. Décret du 19 novembre 2007 relatif à l'apport des biens, droits et obligations de l'Agence de l'innovation industrielle à l'établissement public industriel et commercial OSEO et à la société anonyme OSEO Innovation

Ce décret dispose que l'établissement public de l'État à caractère industriel et commercial « Agence de l'innovation industrielle » (AII) est dissous et que les droits et obligations de l'AII sont apportés avant le 31 mars 2008 à la société anonyme « OSEO Innovation ». Les biens de l'AII, à l'exception de sa dotation en capital sont apportés à « OSEO Innovation » pour le montant correspondant à l'exécution des engagements souscrits par l'agence à la date de l'apport pour l'exercice de sa mission statutaire sous forme de contrats de financement, de subvention ou d'avance. Le solde éventuel de la dotation est transféré à l'établissement public « OSEO ». L'État reçoit, en rémunération de l'apport mentionné ci-dessus, des actions de la société anonyme « OSEO Innovation » qu'il transfère à l'établissement public « OSEO ».

• Décret nº 2007-1629 du 19 novembre 2007 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=E14BB66A2C0F3C10E72345E0A3BAC6A1.tpdjo12v_1?cidTexte=LEGITEXT000006075125&dateTexte=20080527

22. Article 14 de la loi nº 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008 – Aménagement des régimes fiscaux des cessions de brevets

Cet article autorise les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés à bénéficier du taux réduit du régime des plus-values à long terme sur les produits issus des cessions de brevets, d'inventions brevetables ou de procédés de fabrication industriels. Ces plus-values sont désormais imposées au taux réduit de 15 %. Ce régime de faveur s'applique sous réserve de l'absence de lien de dépendance entre l'entreprise cédante et l'entreprise cessionnaire.

Rappelons que dans le régime antérieur, pour les sociétés soumises à l'impôt sur le revenu, les produits issus de la concession ou de la cession de brevets, d'inventions brevetables ou de procédés de fabrication industriels étaient soumis au régime de faveur des plus-values à long terme. Pour les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (IS) qui réalisaient de telles opérations, seuls les produits issus de la concession de ces éléments pouvaient ouvrir droit à l'application du régime de faveur des PVLT. Les produits de cession étant imposés pour leur part au taux de droit commun (33,1/3 %).

• Dossier législatif de la loi de finances nº 2007-1822 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=4F8EA7689660D195CBB3D77740894873.tpdjo06v_3?idDocument=JORFDOLE000018038276&type=general

23. Article 69 de la loi nº 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008 – Réforme du dispositif du crédit d'impôt recherche

Les entreprises qui réalisent des dépenses afférentes à des opérations de recherche fondamentale ou appliquée ou à des opérations de développement expérimental, peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt. Jusqu'en 2007 ce crédit d'impôt était calculé pour partie en

fonction de la variation des dépenses de recherche (part en accroissement) et était plafonné à 16 millions d'euros. Dans les entreprises de textile, les dépenses liées à la conception de nouvelles collections étaient prises en compte dans la limite de 100 000 euros. Les obligations déclaratives des entreprises variaient selon leur régime d'imposition.

Dans le nouveau régime la loi renforce le crédit d'impôt recherche en simplifiant son mode de calcul, en élargissant son champ d'application et en allégeant les obligations déclaratives des entreprises qui souhaitent en bénéficier. Les principales modifications concernent :

– le mode de calcul du CIR : le taux de la part dite « en volume » passe de 10 à 30 % du montant des dépenses éligibles ;

– la suppression de la part dite « en croissance » : elle représentait jusqu'alors 40 % de la différence entre les dépenses de recherche exposées au cours de l'année et la moyenne des dépenses de même nature, revalorisées de la hausse des prix, exposées au cours des deux années précédentes ;

– le déplafonnement du crédit d'impôt : désormais, le taux du crédit d'impôt est de 30 % pour la fraction des dépenses de recherche inférieure ou égale à 100 millions d'euros « et » de 5 % pour la fraction des dépenses de recherche supérieure à ce montant ;

– la liste des bénéficiaires : elle est élargie par ajout des entreprises qui créent des activités dans les bassins d'emploi à redynamiser ;

– la liste des dépenses éligibles : les dépenses de personnel afférentes aux chercheurs et techniciens de recherche directement et exclusivement affectés aux opérations de recherche sont prises en compte pour le double de leur montant pendant les 24 premiers mois (au lieu de 12 auparavant) suivant leur premier recrutement en CDI ;

– l'aménagement des relations avec l'administration fiscale : le délai de réponse de l'administration dans le cadre du rescrit fiscal associé au CIR est réduit de six à trois mois, pour les demandes adressées à compter du 1er mars 2008 ;

– l'extension, dans le cadre du CIR, du champ de la procédure de contrôle sur demande à l'ensemble des entreprises qui le souhaitent ;

– la majoration du taux pour les entreprises qui bénéficient du CIR pour la première fois depuis cinq ans (et qui ne sont pas filiales d'une entreprise déjà bénéficiaire). Il est ainsi porté : à 50 % la première année d'exonération ; à 40 % la deuxième année ; à 30 % (régime normal) les années suivantes ;

– le renforcement de la coopération entre les entreprises et les organismes publics de recherche : le plafond des dépenses sous-traitées par les sociétés auxdits organismes passe de 10 à 12 millions d'euros ;

– l'exclusion des avances remboursables perçues par ailleurs par l'entreprise : elles sont désormais exclues de l'assiette du CIR l'année de leur attribution, et non l'année au cours de laquelle elles se transforment en véritables subventions, à l'instar des subventions. Par ailleurs, dans le cas où elles sont remboursées, elles sont réintégrées dans cette même assiette au fur et à mesure de leur remboursement.

• Dossier législatif de la loi de finances nº 2007-1822 :
http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=4F8EA7689660D195CBB3D77740894873.tpdjo06v_3?idDocument=JORFDOLE000018038276&type=general

24. Article 71 de la loi nº 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008 – Instauration du statut de jeune entreprise universitaire

Afin d'encourager la création d'entreprise dans le cadre universitaire et l'innovation, la loi de finances crée le statut de jeune entreprise universitaire (JEU). Ce sta-

tut est une variante de celui de la jeune entreprise innovante qui permet de bénéficier des mêmes avantages fiscaux.

Le statut de jeune entreprise universitaire est ouvert aux PME :
– créées depuis moins de huit ans ;
– dirigées ou détenues directement à hauteur de 10 % au moins, seuls ou conjointement, par des étudiants, des personnes titulaires depuis moins de cinq ans d'un master ou d'un doctorat ou par des personnes qui participent à des travaux de d'enseignement ou de recherche ;
– dont l'activité principale est la valorisation de travaux de recherche auxquels les dirigeants ou associés ont participé au cours de leur scolarité ou dans l'exercice de leurs fonctions, au sein d'un établissement de l'enseignement supérieur habilité à délivrer un diplôme conférant au moins le grade de master.

Les conditions dans lesquelles cette valorisation est réalisée sont fixées par une convention conclue entre l'entreprise et l'établissement d'enseignement supérieur. Un décret doit fixer le contenu de cette convention, et notamment la nature des travaux de recherche visés, les prestations auxquelles peut prétendre l'entreprise et les modalités de rémunération de l'établissement d'enseignement supérieur. L'entreprise doit par ailleurs satisfaire aux autres conditions liées au statut de jeune entreprise innovante, à l'exception du seuil de dépenses de recherches de 15 %.

Les avantages fiscaux accordés aux JEU (sous réserve de l'application du plafond *de minimis* de 200 000 euros sur une période glissante de trois ans) sont les suivants :
– exonération d'impôt sur les bénéfices (totale pendant trois ans, puis de 50 % pendant deux ans) ;
– exonération totale d'imposition forfaitaire annuelle ;
– exonération de taxe professionnelle et de taxe foncière sur les propriétés bâties.

• Dossier législatif de la loi de finances n° 2007-1822 :
http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=4F8EA7689660D195CBB3D77740894873.tpdjo06v_3?idDocument=JORFDOLE000018038276&type=general

25. Article 107 de la loi n° 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008 – Prorogation du délai de dépôt des dossiers de candidatures aux pôles de compétitivité

Les pôles de compétitivité sont des regroupements, sur un même territoire, d'entreprises, d'établissements de l'enseignement supérieur et de centres de recherche qui s'associent en vue de créer des synergies autour de projets innovants. Les entreprises qui participent à ces pôles de compétitivité bénéficient de mesures d'incitation fiscales et sociales. Les projets de recherche et de développement attachés à un pôle de compétitivité peuvent être présentés jusqu'au 31 décembre 2007. La loi proroge ce délai au 31 décembre 2008.

• Dossier législatif de la loi de finances n° 2007-1822 :
http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=4F8EA7689660D195CBB3D77740894873.tpdjo06v_3?idDocument=JORFDOLE000018038276&type=general

26. Décret n° 2008-402 du 24 avril 2008 relatif aux conditions d'octroi de la réduction des redevances perçues par l'Institut national de la propriété industrielle

Un ensemble de mesures en faveur de la propriété intellectuelle est entré en application le 1er mai 2008. Ainsi, l'Institut national de la propriété industrielle double la réduction qui est accordée aujourd'hui aux PME sur les principales redevances liées au dépôt de brevets français, ce taux de réduction passant de 25 à 50 %. Il l'étend désormais aux

entreprises employant moins de 1 000 salariés, et non seulement aux PME de moins de 250 salariés.

• Décret nº 2008-402 :

http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=20080426&numTexte=20&pageDebut=07019&pageFin=07022

27. Arrêté du 24 avril 2008 relatif aux redevances de procédures perçues par l'Institut national de la propriété industrielle

Cet arrêté, prenant effet également le 1er mai 2008, fixe le montant des redevances de procédures perçues par l'INPI en application de l'article R. 411-17 du Code de la propriété. Il s'agit notamment des procédures afférentes : aux brevets d'invention, certificat d'utilité et certificats complémentaires de protection, brevets européens, marques de fabrique, de commerce ou de service, dessins et modèles. L'arrêté mentionne les dates auxquelles les redevances sont considérées comme régulièrement acquittées. En ce qui concerne plus particulièrement les brevets d'invention, le présent arrêté fixe à 50 %, à l'exception des sixième et septième annuités pour lesquelles la réduction est de 25 %, le taux de la réduction, prévue à l'article L. 612-20 du Code la propriété intellectuelle, pour les redevances perçues à l'occasion du dépôt, de l'examen et de la délivrance d'un brevet ainsi que de son maintien en vigueur lorsque le demandeur est une personne physique, une PME ou un organisme à but non lucratif du secteur de l'enseignement ou de la recherche.

• Arrêté du 24 avril 2008 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000018699220

28. Lois nº 2007-1477 et nº 2007-1475 du 17 octobre 2007 autorisant la ratification de l'accord sur l'application de l'article 65 de la convention sur la délivrance de brevets européens

Deux lois relatives aux brevets européens sont publiées au *Journal officiel* du 18 octobre 2007. Il s'agit, d'une part, de la loi nº 2007-1477 du 17 octobre 2007 « autorisant la ratification de l'accord sur l'application de l'article 65 de la convention sur la délivrance de brevets européens » (protocole de Londres, 17 octobre 2000). Les États signataires s'engagent à renoncer à la faculté dont ils disposent actuellement, de subordonner la production d'effets du brevet européen sur leur territoire à sa traduction intégrale (description et revendications) dans leur langue officielle. Le texte prévoit que les brevets sont déposés dans l'une des trois langues officielles de l'Office européen des brevets (anglais, français et allemand) et maintient l'obligation de rédiger les revendications dans ces trois langues. La seconde loi – nº 2007-1475 du 17 octobre 2007 – autorise la ratification de l'acte de révision de la convention sur la délivrance de brevets européens qui prévoit une procédure unique devant l'Office européen des brevets (OEB) (convention de Munich, 5 octobre 1973, révisée le 29 novembre 2000).

• Loi nº 2007-1477 :

http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=20071018&numTexte=4&pageDebut=17170&pageFin=17170

• Loi nº 2007-1475 :

http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=20071018&numTexte=2&pageDebut=17169&pageFin=17169

Emploi et développement économique

29. Loi nº 2008-126 du 13 février 2008 relative à la réforme de l'organisation du service public de l'emploi – Contrat de transition professionnelle : prolongation de l'expérimentation

Afin de favoriser le retour à l'emploi des salariés licenciés pour motif économique, il a été créé à titre expérimental dans sept bassins d'emplois (Charleville-Mézières, Montbéliard, Morlaix, Saint-Dié-des-Vosges, Toulon, Vitré, Valenciennes), le contrat de transition professionnelle en remplacement de la convention de reclassement personnalisée. D'une durée de douze mois, ce contrat est proposé par les employeurs de moins de 1 000 salariés ou par les entreprises faisant l'objet d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire, aux personnes licenciées pour motif économique. S'il accepte ce contrat, le salarié, qui aura le statut de stagiaire de la formation professionnelle, peut bénéficier notamment d'un accompagnement personnalisé en matière de création ou de reprise d'entreprise et d'une allocation mensuelle égale à 80 % de sa rémunération brute antérieure.

Cette expérimentation, qui s'applique depuis le 15 avril 2006, est prolongée jusqu'au 1er décembre 2008, au lieu du 1er mars.

• Dossier législatif de la loi nº 2008-126 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do?type=general&idDocument=JORFDOLE000017758133

30. Décret nº 2007-1827 du 26 décembre 2007 relatif au droit de préemption des communes sur les fonds de commerce, les fonds artisanaux et les baux commerciaux

Afin d'empêcher la fermeture des commerces de proximité, la loi PME du 2 août 2005 a instauré un droit de préemption au profit des communes en cas de vente de fonds artisanaux, de fonds de commerce ou de baux commerciaux. Le présent décret vient préciser les modalités d'application de ce droit.

Toute cession de fonds artisanaux, de fonds de commerce ou de baux commerciaux intervenant dans le périmètre de sauvegarde du commerce de proximité, délimité par délibération du conseil municipal, doit faire l'objet d'une déclaration préalable adressée par le cédant au maire. Celui-ci dispose alors d'un délai de deux mois pour exercer son droit de préemption ou y renoncer.

La rétrocession du fonds de commerce, du fonds artisanal ou du bail commercial, au profit d'un commerçant ou d'un artisan exerçant une activité préservant la diversité des activités dans le périmètre concerné, doit alors intervenir dans un délai d'un an. À défaut, l'acquéreur évincé bénéficie d'un droit de priorité d'acquisition.

En particulier, lorsqu'une commune envisage d'instituer un tel droit de préemption, le maire soumet pour avis le projet de délibération du conseil municipal délimitant le périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat, à la chambre de commerce et d'industrie et à la chambre de métiers et de l'artisanat dans le ressort desquelles se trouve la commune

• Décret nº 2007-1827 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000017754589&dateTexte=

31. Décret nº 2007-256 du 27 février 2007 attribuant le label de « pôle d'excellence rurale »

Le décret attribuant le label « pôle d'excellence rurale » aux candidatures retenues à l'issue de la deuxième sélection est paru au *Journal officiel* du 28 février 2007.

• Décret nº 2007-256 :

http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=20070228&numTexte=17&pageDebut=03691&pageFin=03696

32. Décret nº 2007-1716 du 5 décembre 2007 relatif aux missions, à l'organisation et au fonctionnement des centres et associations agréés et modifiant l'annexe II au Code général des impôts

Les missions, l'organisation et le fonctionnement des centres de gestion agréés (CGA) et associations agréées (AA) sont modifiés, notamment en ce qui concerne la prévention des difficultés des entreprises, la formation et le recours à la publicité.

• Décret nº 2007-1716 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000017575789&dateTexte=

33. Loi nº 2008-3 du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs

La loi prévoit de renforcer la concurrence dans les secteurs de la distribution, de la banque et des communications électroniques, afin de permettre au consommateur d'en bénéficier par une action sur les prix.

Dans le secteur de la distribution, le projet de loi poursuit la réforme de la loi de 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, dite « loi Galland », engagée par la loi du 2 août 2005. Le projet assouplit l'interdiction de revente à perte. Il abaisse le seuil de revente à perte en prévoyant que le distributeur pourra retrancher du prix d'achat la totalité des sommes versées par les fournisseurs au titre de la coopération commerciale (les « marges arrières »). L'ensemble de la relation commerciale entre fournisseurs et distributeurs sera régi par un contrat unique, avec un contrat type spécifique aux produits agroalimentaires, en raison de la forte variation des cours des produits agricoles. Le projet de loi prévoit également de remplacer la sanction pénale par une action civile en cas de non-communication des conditions générales de vente.

Lors du débat au Sénat un amendement introduisant un article visant à autoriser l'ouverture le dimanche des établissements de commerce de détail d'ameublement a été voté. Enfin, la loi habilite le gouvernement à procéder par ordonnance à la refonte du Code de la consommation, d'une part, et à la définition de dispositions permettant de mieux assurer l'application des règlements de l'Union européenne concernant le contrôle et la sécurité de certains produits, d'autre part.

• Dossier législatif de la loi nº 2008-3 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=C5EAF3CAF9FE550F27FD717267E687F9.tpdjo11v_1?idDocument=JORFDOLE000017841208&type=general

34. Article 55 de la loi nº 2007-1824 du 25 décembre 2007 de finances rectificative pour 2007 – Extension du champ des dépenses éligibles au crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale

Sous l'ancien régime les PME imposées d'après leur bénéfice réel et les sociétés exerçant une activité libérale réglementée peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt au titre des dépenses de prospection commerciales engagées pour exporter des biens ou des services. L'avantage fiscal est subordonné au recrutement d'une personne chargée du développement des exportations ou au recours à un volontaire international en entreprise (VIE). Il est égal à 50 % du montant des dépenses éligibles suivantes :

– frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter ;

– dépenses visant à réunir les informations sur les marchés et les clients ;

– dépenses de participation à des salons et foires expositions ;

– dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise ;

– les indemnités versées aux volontaires internationaux en entreprise (VIE).

Ces dépenses sont prises en compte sur une période de 24 mois suivant le recrutement de la personne en charge des exportations. Le crédit d'impôt est plafonné à 40 000 euros (80 000 euros pour les associations soumises à l'im-

pôt sur les sociétés et pour les GIE comprenant des PME). Cette mesure vise à aider à l'amorçage d'une activité d'exportation dans les PME.

Dans le nouveau régime les dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international sont désormais prises en compte à compter du 29 décembre 2007

• Dossier législatif de la LFR nº 2007-1824 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=0BEC2C9D588718B02CFE479425597BE0.tpdjo08v_1?idDocument=JORFDOLE000018038343&type=general

35. Article 53 de la loi nº 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008 – Exonération de cotisations sociales patronales dans les ZRR et ZRU

Les entreprises situées en zone de redynamisation urbaine ou en zone de revitalisation rurale bénéficient d'une exonération de charges sociales patronales pendant un an pour les embauches qu'elles réalisent jusqu'au 50e salarié. L'exonération s'applique sur la partie de la rémunération inférieure ou égale à 150 % du Smic et concerne les cotisations maladie maternité, invalidité décès, assurance vieillesse et allocations familiales.

La loi modifie les modalités d'application de la mesure d'exonération de cotisations sociales patronales accordée au titre d'une implantation en ZRR ou ZRU. Elle instaure un système de dégressivité de l'aide, qui conduit :
– à une exonération totale des cotisations concernées pour une rémunération inférieure ou égale à 150 % du Smic ;
– et à une exonération nulle pour une rémunération égale ou supérieure à 240 % du Smic.

Un décret doit préciser le barème dégressif applicable.

• Dossier législatif de la loi de finances nº 2007-1822 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=4F8EA7689660D195CBB3D77740894873.tpdjo06v_3?idDocument=JORFDOLE000018038276&type=general

Financement

36. Décret nº 2007-1282 du 28 août 2007 relatif aux aides à l'investissement immobilier et à la location d'immeubles accordées aux entreprises par les collectivités territoriales

Les collectivités territoriales et leurs groupements peuvent accorder, sous certaines conditions, des aides à l'investissement immobilier et à la location d'immeubles aux entreprises (sous forme de subventions, de rabais sur le prix de vente, de location ou de location-vente de terrains nus ou aménagés ou de bâtiments neufs ou rénovés).

Un décret actualise le régime de ces aides. Elles peuvent être attribuées :
– aux entreprises implantées dans les zones d'aides à l'investissement des PME ou dans les zones d'aides à finalité régionale ;
– ou pour soutenir la réalisation de projets de recherche et de développement.

Des aides à l'investissement immobilier ou à la location d'immeubles peuvent également être accordées aux entreprises exerçant une activité dans le secteur de la production, de la transformation et de la commercialisation de matières premières et produits agricoles.

• Décret nº 2007-1282 :

http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=20070830&numTexte=4&pageDebut=14316&pageFin=14319

37. Décret nº 2007-1303 du 3 septembre 2007 fixant les règles nationales d'éligibilité des dépenses des programmes cofinancés par les fonds structurels pour la période 2007-2013

Ce texte s'inscrit dans la continuité de la programmation 2000-2006 et fixe les

principes généraux en matière d'éligibilité conformément aux grandes lignes déjà définies dans les nouveaux règlements communautaires : éligibilité des dépenses liées au projet, nécessaires et dûment justifiées. Ainsi, à partir de critères reprenant l'acquis 2000-2006, peuvent être éligibles, totalement ou partiellement, les dépenses en nature, les rémunérations, les charges d'amortissement ou les coûts indirects.

Le décret 2007-1303 apporte toutefois des précisions importantes dans trois domaines : dépenses de l'État et des établissements publics, assistance technique et ingénierie financière, clarifiant ainsi les notions d'éligibilité dans ces trois domaines.

• Décret nº 2007-1303 :

http://www.legifrance.gouv.fr/./affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000467225&dateTexte=20080527&fastPos=1&fastReqId=1288232&oldAction=rechTexte

38. Décret nº 2008-407 du 28 avril 2008 modifiant l'article 98 du Code des marchés publics – Délai de paiement des marchés publics

Ce décret réduit de 45 à 30 jours le délai de paiement d'un marché public mais seulement lorsque le marché est passé par l'État et ses établissements publics autres que les établissements industriels et commerciaux et les hôpitaux. Ce nouveau délai est applicable aux marchés notifiés à compter du 30 avril 2008.

• Décret nº 2008-407 :

http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=20080429&numTexte=4&pageDebut=07121&pageFin=07121

39. Décret nº 2008-408 du 28 avril 2008 modifiant le décret nº 2002-232 du 21 février 2002 relatif à la mise en œuvre du délai maximum de paiement dans les marchés publics

Ce texte fait courir le délai de paiement à compter de la réception du décompte par le maître d'ouvrage (et non plus à compter de l'acceptation du décompte par ce dernier). En outre, il organise des modalités de calcul du taux des intérêts moratoires différentes selon que le marché est passé avec l'État (et ses établissements publics autres que les établissements industriels et commerciaux et les hôpitaux), ou les autres acheteurs publics. Actuellement, le taux applicable est le taux de l'intérêt légal (3,99 % pour 2008) majoré de deux points pour tous les marchés sans formalités préalables et pour les autres marchés mentionnant ce taux ; pour les marchés formalisés ne mentionnant pas ce taux, est appliqué le taux de refinancement de la Banque centrale européenne (BCE) – actuellement de 4 % – augmenté de sept points.

• Décret nº 2008-408 :

http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=20080429&numTexte=5&pageDebut=07121&pageFin=07122

40. Article 45 de la loi nº 2007-1824 du 25 décembre 2007 de finances rectificative pour 2007 – Réglementation européenne sur les aides *de minimis*

En vertu de la réglementation européenne, les aides publiques aux entreprises doivent être notifiées à la Commission européenne pour être autorisées. Les États sont toutefois dispensés de cette notification pour les aides dites « de minimis ». Depuis le 1er janvier 2007, les aides *de minimis* sont régies par le règlement communautaire nº 1998/2006 du 15 décembre 2006 (ce règlement s'applique sur la période 2007-2013). Les 41 dispositifs d'exonération fiscale existants sont plafonnés dans le respect de la règle européenne *de minimis*, qui limite à 200 000 € sur trois exercices consécutifs le total d'aides publiques accordées à une entreprise. Il peut également être fait référence à d'autres règlements européens relatifs aux aides d'État comme les aides à finalité régionale (AFR) ou les investissements en faveur des PME. Elles sont plafonnées à 200 000 euros

par entreprise sur une période glissante de trois exercices (100 000 euros pour les entreprises de transport). Une circulaire ministérielle du 26 janvier 2006 avait fixé la liste des aides fiscales soumises aux règles *de minimis*. Le Code général des impôts n'avait pas depuis été actualisé en conséquence.

La loi de finances rectificative actualise les dispositions du Code général des impôts au regard de la liste des dispositifs fiscaux soumis au règlement des aides *de minimis* fixée par la circulaire ministérielle du 26 janvier 2006.

En outre, la loi :
– simplifie l'application des règles *de minimis* dans le cadre de l'exonération d'impôt sur les bénéfices en faveur des entreprises nouvelles implantées en zones de revitalisation rurale (ZRR) et en zones de redynamisation urbaine (ZRU) ;
– étend leur application aux entreprises de textile qui souhaitent bénéficier du crédit d'impôt recherche ;
– soumet les exonérations d'impôt forfaitaire annuel (IFA) au règlement communautaire, dès lors qu'elles s'appliquent conjointement à une exonération d'impôt sur les sociétés soumise à ce règlement.

Enfin, dans le cadre des sociétés de personnes, le plafond des aides *de minimis* est apprécié au niveau de l'associé et de la société.

• Dossier législatif de la LFR n° 2007-1824 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=0BEC2C9D588718B02CFE479425597BE0.tpdjo08v_1?idDocument=JORFDOLE000018038343&type=general

41. Article 22 de la loi n° 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008 – Réduction de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) pour souscription au capital de PME

Les redevables de l'impôt de solidarité sur la fortune peuvent bénéficier d'une réduction de cette imposition en cas de souscription :
– au capital d'une PME, que l'opération soit directe ou réalisée par l'intermédiaire d'une holding ;
– de titres participatifs de société coopérative de production ;
– ou de parts de fonds d'investissement de proximité.

Le montant de la réduction d'impôt est égal à 75 % des souscriptions au capital d'une PME ou des souscriptions de titres participatifs de Scop, dans la limite 50 000 euros.

L'avantage fiscal s'applique désormais aux souscriptions au capital d'une PME dans laquelle le redevable, son conjoint, son partenaire lié par un pacte civil de solidarité ou son concubin notoire bénéficie de l'exonération d'ISF au titre des biens professionnels, sous réserve que les sommes restent investies dans l'entreprise pendant une durée d'au moins cinq ans. Le remboursement des apports aux souscripteurs pendant un délai de cinq ans entraîne ainsi la remise en cause de la réduction d'impôt.

Par ailleurs, la réduction prend désormais en compte, dans le calcul de l'avantage fiscal, les titres reçus en contrepartie d'obligations convertibles, en sus des capitaux propres, afin de permettre de favoriser l'essor du capital investissement régional dans le cadre des fonds d'investissement de proximité (FIP). Enfin, les souscriptions en capital dans les entreprises solidaires au sens de l'article L. 443-3-1 du Code du travail qui exercent une activité de gestion immobilière à vocation sociale sont désormais éligibles à la réduction d'ISF. Les PME qui exercent d'autres types d'activités de gestion ou de location d'immeubles restent exclues.

• Dossier législatif de la loi de finances n° 2007-1822 :

http://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do;jsessionid=4F8EA7689660D195CBB3D77740894873.tpdjo06v_3?idDocument=JORFDOLE000018038276&type=general

42. Décret nº 2008-336 du 14 avril 2008 relatif à la réduction d'impôt de solidarité sur la fortune prévue à l'article 885-0 V bis du code général des impôts

Un décret du 14 avril 2008, relatif à la réduction d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) prévue à l'article 885-0 V *bis* du Code général des impôts, aux termes duquel une réduction d'ISF peut être accordée au titre des souscriptions au capital des PME, aux parts de fonds d'investissements de proximité, de fonds communs de placement dans l'innovation et de fonds communs de placement à risque, a été publié au *Journal officiel* du 15 avril 2008. Rappelons qu'une instruction du 11 avril 2008 contenant un commentaire d'ensemble de la réduction d'ISF au titre des investissements dans les PME, telle qu'elle résulte des modifications issues des lois de finances, a été publiée (BOI 7 S-3-08). Elle prévoit une entrée en vigueur le 11 mars 2008 du dispositif autorisé par la Commission européenne. Cette date d'entrée en vigueur constitue une mesure de faveur par rapport à celle qui résulte du décret prévu par la loi de finances rectificative pour 2007 (16 avril, lendemain de la publication du décret au *Journal officiel*).

• Décret nº 2008-336 :

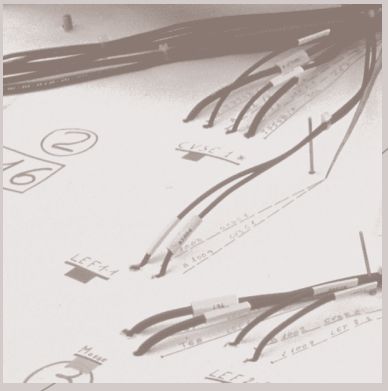
http://www.legifrance.gouv.fr/jopdf/common/jo_pdf.jsp?numJO=0&dateJO=20080415&numTexte=4&pageDebut=06216&pageFin=06218

43. Arrêté du 26 décembre 2007 relatif au fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce

Le Fisac (fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce) est un dispositif principalement destiné à financer les opérations de création, de maintien, de modernisation, d'adaptation ou de transmission d'entreprises commerciales, artisanales ou de service, dans le but de préserver ou de développer un tissu d'entreprises de proximité. Le Fisac pourra désormais être mobilisé dans le cadre d'opérations collectives pour financer des aménagements destinés à faciliter l'accessibilité des personnes handicapées ou à mobilité réduite. L'aide pourra concerner les entreprises situées dans des communes de plus de 2 000 habitants et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxe est inférieur à 800 000 euros. Des subventions pourront également être versées aux entreprises situées en zone urbaine sensible (ZUS) ou en zone franche urbaine (ZFU) au titre des dépenses de modernisation de leurs locaux.

• Arrêté du 26 décembre 2007 :

http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=ECEA0751142A#



L'observatoire des PME

Remerciements

Henry Savajol
Directeur des études d'OSEO, responsable de l'Observatoire

L'Observatoire des PME remercie vivement l'ensemble des auteurs de ce rapport, et plus généralement toutes celles et tous ceux qui ont contribué à sa réalisation, ainsi que les organismes et institutions auxquels ils appartiennent.

Pour ce travail, qui constitue un outil unique de synthèse annuelle sur l'évolution des PME, merci donc à : Michel Barreteau, Jean-Luc Cayssials, Laurent Gasnier, Ludovic Kendaoui, Roselyne Kerjosse, Elisabeth Kremp, Claire Lefebvre, Claire Lelarge, André Letowski, Hahmed Mouzaoui, Christian Orfila, Nicolas Riedinger, Marie Christine Rodes, Maryline Rosa, Frédérique Sachwald, Julien Talbot, Laurence Tassone.

Présentation

Activité et missions

L'Observatoire des PME d'OSEO constitue un pôle de développement des connaissances sur les PME dont l'action se réalise en partenariat avec les différents organismes qui participent de l'action publique en faveur des PME.

Recenser les informations disponibles sur les PME, clarifier les concepts utilisés, comparer les situations en France et à l'étranger, combler les lacunes de la connaissance, diffuser les informations, telles sont les missions de l'Observatoire des PME.

Le travail de l'Observatoire repose, d'une part, sur une approche quantitative de la réalité des petites et moyennes entreprises et, d'autre part, sur des démarches d'études plus qualitatives.

Le conseil scientifique

L'Observatoire s'est doté d'un conseil scientifique composé de personnalités dont les qualités et expériences professionnelles assurent la plus grande pertinence dans la détermination des sujets d'étude ainsi que dans les modalités de réalisation des travaux.

Le comité d'orientation

La mise en œuvre du programme d'études est suivie en cours d'année au sein du comité d'orientation de l'Observatoire de PME, qui réunit des représentants de l'Insee, de la Banque de France, du ministère des PME (Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des professions libérales) et de l'APCE (Agence pour la création d'entreprises), de la CGPME, de la Caisse des dépôts et du groupe OSEO.

Les comités de pilotage

Chaque étude de l'Observatoire est pilotée par un groupe de travail spécifique : le comité de pilotage. Les participants à ce comité sont les membres de l'Observatoire et des acteurs parmi les plus compétents pour le domaine traité. Les études s'appuient, notamment, sur des enquêtes réalisées directement auprès des entreprises.

L'Observatoire s'est rapproché du monde universitaire : plusieurs études publiées ont été confiées à des chercheurs.

L'Observatoire des PME se tient à la disposition des chercheurs afin d'étudier toute coopération permettant de valoriser les projets de recherche en cours ou les travaux récemment achevés mais insuffisamment connus du monde économique, et d'impulser de nouveaux axes de recherche. Pour tout contact à ce sujet, envoyer un courriel à : *observatoiredespme@oseo.fr*

PUBLICATIONS

En dehors du rapport annuel sur la situation des PME et des deux enquêtes semestrielles de conjoncture des PME, l'Observatoire des PME d'OSEO publie ses études, depuis le début de l'année 2003, dans la collection « Regards sur les PME ». Les ouvrages de cette collection, comme le rapport sur les PME sont diffusés par La Documentation française, et les achats peuvent être faits en ligne sur le site : *www.ladocumentationfrancaise.fr*

Regards sur les PME

La collection « Regards sur les PME » est destinée principalement aux personnes et organismes, publics et privés, dont le travail et les missions concourent à la création, au développement et à la transmission des PME, et à tous ceux qui, à un titre ou à un autre, ont la capacité d'améliorer les services de toute nature, administratifs ou commerciaux, qui sont rendus aux PME.

Pour toute question sur la diffusion de cette revue : *observatoiredespme@oseo.fr*

Numéros parus

1 - PME : clés de lecture

2 - PME : l'appui à la création

3 - Gestion du personnel et de l'emploi dans les petites entreprises

4 - Les PME et l'environnement. Enjeux et opportunités

5 - PME et marchés publics

6 - Connaissance de l'entreprise par les élèves. Contribution du collège et du lycée

7 - Entreprises artisanales du bâtiment. Pratiques bancaires et besoins de financement

8 - Dirigeant de PME, un métier ? Éléments de réponse

9 - L'accès aux métiers et à l'exercice d'activités dans les PME. Typologie et recensement des réglementations

10 - PME et innovation technologique. Pour une relation plus naturelle

11 - L'appui à la création : trois ans après. Regards de chefs d'entreprise

12 - Dirigeants de PME : au-delà du métier, la vie au quotidien

13 - TIC et PME : de l'hésitation à la performance

14 - La recherche académique française en PME : les thèses, les revues, les réseaux

15 - Quels emplois pour les PME ? Étude sur les PME et l'emploi en France

Le groupe OSEO

OSEO, né du rapprochement de l'ANVAR, de la BDPME, de la Sofaris et de l'AII finance et accompagne les petites et moyennes entreprises dans les phases les plus décisives de leur existence.

OSEO assure une plus grande continuité dans la chaîne du financement de leurs projets, grâce à la complémentarité de ses trois métiers : soutien à l'innovation, financement des investissements et du cycle d'exploitation en partenariat avec les banques, et garantie des financements bancaires et interventions en fonds propres.

Aider les PME à innover et à grandir pour favoriser l'émergence de champions de demain constitue, plus que jamais, une priorité pour OSEO, confirmée par l'élargissement de son périmètre d'intervention et le renforcement de ses moyens d'action. Une attention particulière est également portée aux entreprises de taille moyenne ou à fort potentiel de croissance, capables d'exporter avec des produits à forte valeur ajoutée. Le soutien à la création et aux transmissions d'entreprises demeure essentiel pour le renouvellement du tissu d'entreprises et la préservation des emplois.

oseo.fr

oseo.fr, le site du groupe OSEO, s'adresse aux PME et à leurs partenaires (réseaux d'accompagnement, établissements financiers…) pour leur offrir les informations, conseils et services utiles, pour créer son entreprise, se développer, innover, s'internationaliser, gérer au quotidien, reprendre ou transmettre son entreprise.

Les études de l'Observatoire sont consultables sur le site internet *oseo.fr*, menu « Notre mission/ Publications ».